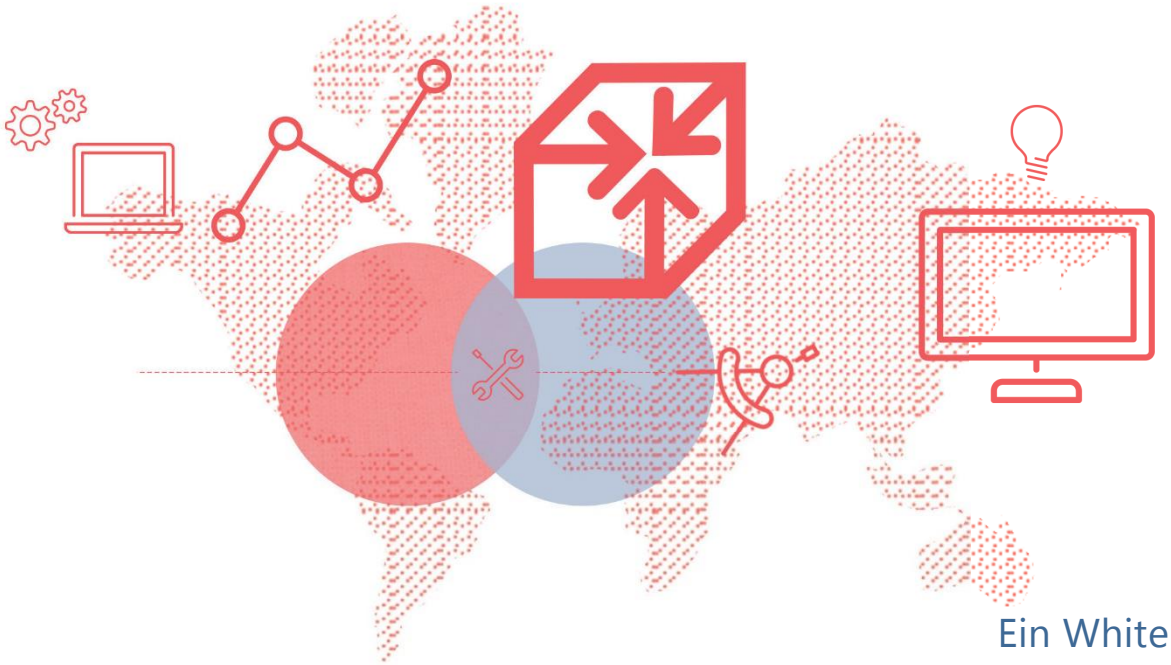
Digitale Geschäftsmodelle mit SAP S/4HANA



Ein Whitepaper
der Experton Group AG und West Trax
Deutschland LTd. & Co. KG

sponsored by
Hewlett-Packard GmbH

November 2016

COPYRIGHT

Die vorliegende Analyse wurde von der Experton Group AG und West Trax erstellt. Trotz der gewissenhaften und mit größter Sorgfalt erfolgten Ermittlung der Informationen und Daten kann für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernommen werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

Alle Rechte am Inhalt dieses Untersuchungsberichts liegen bei der Experton Group und West Trax. Die Daten und Informationen bleiben Eigentum der Experton Group und von West Trax. Vervielfältigungen, auch auszugsweise, bedürfen der schriftlichen Genehmigung der Experton Group AG und von West Trax.

© Experton Group AG, an ISG business

INHALTSVERZEICHNIS

1. EXECUTIVE SUMMARY 5

2. HERAUSFORDERUNGEN IM ZEITALTER DER DIGITALEN TRANSFORMATION 7

3. SAP HANA – ALS BASIS DER DIGITALEN TRANSFORMATION 9

4. HPE ALS PARTNER DER DIGITALEN TRANSFORMATION 12

4.1. SAP HANA Vendor Benchmark 2017 13

4.1.1. SAP HANA - Multi-Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich 14

4.1.2. SAP S/4HANA Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich 16

4.1.3. SAP HANA Technologie-Provider – HPE im Wettbewerbsvergleich 17

4.1.4. SAP HANA Prozess-Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich 19

4.2. HPE als Partner der Digitalisierung bei NEVS 21

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Experton Market Insight für SAP HANA – Multi-Serviceprovider 14
Abbildung 2 Experton Market Insight für SAP S/4HANA - Serviceprovider 16
Abbildung 3 Experton Market Insight für SAP HANA – Technologie-Provider 18
Abbildung 4 Experton Market Insight für SAP HANA – Prozess-Serviceprovider 20

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

1. EXECUTIVE SUMMARY

Die digitale Transformation ist in aller Munde. „Think Digital“ lautet die Devise auch für SAP-Anwenderunternehmen. Für sie bietet SAP mit der In-Memory Datenbank HANA und der neuen Generation ihrer Software SAP S/4HANA starke Vehikel in das digitale Zeitalter, welche die Umsetzung neuer Geschäftsprozesse ermöglichen. Rasend schnell jagt in den letzten Jahren und Monaten eine Neuentwicklung die andere – zu schnell für viele Endanwender, um selbst am Ball zu bleiben. Jetzt gilt es, die Brücke zwischen IT und Business zu schlagen, denn SAP HANA-Projekte sind keine reinen IT-Projekte. Nur wer den Spagat schafft, Technologie mit Prozess-, Business- und Strategiedenken zu verknüpfen wird, erfolgreich den Weg in das neue digitale Zeitalter schaffen.

Dabei ist die Transformation für Unternehmen immer ein individueller Weg. Egal ob Neueinführung oder Migration, nahezu jedes Unternehmen hat unterschiedliche technologische und unternehmensbezogene Voraussetzungen und verbindet mit dem Einsatz von SAP HANA bzw. SAP S/4HANA unterschiedliche Ziele.

Die Herausforderungen für Kunden und Dienstleister sind jedoch groß. Zu sehr waren sie in den letzten Jahren beim Thema SAP auf IT fokussiert. Anwenderunternehmen fordern geschäftlich verwertbare Lösungen, deren Mehrwert für die Geschäftsprozesse eines Unternehmens deutlich erkennbar sein muss. Das Thema „Business Case“ – Wirtschaftlichkeitsrechnung für die SAP HANA Transformation - ist wichtiger denn je, da die zu erwartenden Investitionen dringend einen Return voraussetzen. Der Einsatz von SAP HANA ist mehr als nur ein technisches Upgrade. Die richtige kundenspezifische Strategie, die passende Technologieplattform sowie ein klarer Business Case für die Geschäftsprozesse entscheiden über Erfolg und Kosten eines SAP HANA Projekts.

Der richtige Partner ist gefragt, um in Zusammenarbeit mit den SAP-Anwenderunternehmen Nutzungspotentiale der neuen Technologien zu erkennen, eine individuelle Roadmap zu entwickeln und die benötigten Fakten (Aufwand, Kosten, geforderte Skills, „Etappenziele“ etc.) für eine zukunftssichere Entscheidung bereitzustellen. Kunden verlangen von ihren SAP HANA Dienstleistern nicht nur technische Kompetenz, sondern einen ganzheitlichen Ansatz von der Ideenfindung, Vision, Strategie bis hin zum Prozess-Redesign und der Umsetzung auf Basis von On-Premise- oder Cloud-Lösungen bei gebotener hoher Sicherheit.

Ein eben solcher Anbieter ist das im Rahmen der HP-Aufspaltung entstandene Unternehmen Hewlett Packard Enterprise (HPE). HPE verfolgt bereits seit über 20 Jahren eine enge Partnerschaft mit SAP. Nach eigenen Angaben laufen nahezu die Hälfte aller SAP-Anwendungen auf HPE-Infrastrukturen und mittlerweile 1,7 Millionen SAP-Anwender weltweit vertrauen auf SAP-Services von HPE.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Als einer der ersten Anbieter hat HPE eine Partnerschaft mit der SAP zum Thema SAP S/4HANA geschlossen und konnte durch die Integration von Hardware, Software, Services und Finanzierungsmöglichkeiten bereits sehr früh einen durchgängige End-to-End Service für SAP S/4HANA mit einem automatisierten und schnellen Transformationsprozess liefern. Dieser erstrecken sich von Beratungsleistungen für die ersten Schritte bis hin zu ausgereiften Management-Services für die Anwendungsunterstützung sowie der Bereitstellung eigener optimierter Infrastruktur-Technologien und Lösungen für hybride IT-Strategien.

Die hohe Leistungsfähigkeit der HPE wird auch im aktuellen Vendor Benchmark „SAP HANA Dienstleister im Vergleich“, der im Oktober 2016 erschienen ist, bestätigt. In einem Feld von ca. 170 untersuchten Anbietern konnte sich HPE in insgesamt vier Segmenten als „Leader“ am deutschen Markt platzieren.

HPE und CSC haben Mitte des Jahres 2016 die Verschmelzung ihres Servicegeschäfts bekannt gegeben, die bis Mitte 2017 abgeschlossen werden soll. Auch wenn in diesem Rahmen der neu fusionierte Dienstleister noch einige Herausforderungen in Sachen Integration und organisatorischer Umsetzung bewältigen muss, wird HPE/CSC zukünftig deutlich besser aufgestellt sein, um die Kunden auf dem Weg der digitalen Transformation zu begleiten. Auch CSC ist im vorliegenden SAP HANA Vendor Benchmark durchgängig als Leader positioniert. Aus Sicht der Experton Group wird HPE inkl. CSC dabei sowohl in Sachen Portfolio, als auch bei der Wettbewerbsstärke von den möglichen Synergien profitieren und somit in der Positionierung unter den führenden Anbietern zulegen können. Hier kommen insbesondere die Potenziale beider Unternehmen im Rahmen der Leistungsfähigkeit in hybriden IT-Infrastrukturen (mit eigenen Cloud Plattformen), einer stärkeren (Technologie-) Unabhängigkeit, die umfangreichen End-to-End-Angebote sowie das sich ergänzende Beratungskompetenz mit Branchen- und Prozess Know-how auf Basis von Templates und Vorgehensmodellen zum Tragen.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

2. HERAUSFORDERUNGEN IM ZEITALTER DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Die Digitalisierung der Welt schreitet von Tag zu Tag weiter voran und wird immer mehr Realität. Wichtige Technologien und Treiber für die digitale Transformation sind vor allem: Industrie 4.0/Internet of Things, Big Data, Cloud Computing, Mobile Enterprise, Social Business, Sourcing und Security, die als disruptive Technologien das Potenzial haben, die klassischen Geschäftsmodelle und -prozesse in nahezu allen Branchen und Bereichen zu transformieren. Gleichsam werden sich die Art und Weise wie Unternehmen, Kunden, Mitarbeiter und Partner miteinander interagieren und kommunizieren nachhaltig verändern. Die Transformation wird zudem durch eine massive Veränderung der Kundenstruktur und der Kundenanforderungen gekennzeichnet sein. Diesen Herausforderungen können Unternehmen nur mit einem höheren Grad an Vernetzung und Beschleunigung ihrer Prozesse begegnen. In vielen Branchen hat dieser Wandel bereits begonnen und kennt nur ein Ziel: Wirtschaft in Echtzeit.

Die digitale Transformation hat dabei weitreichende Implikationen auf das gesamte Konstrukt „Unternehmen“. Die digitale Transformation ändert ganze Geschäftsmodelle und somit natürlich die dahinterliegenden Geschäftsprozesse. Es geht hierbei nicht nur um die Verbesserung von bestehenden Prozessen, sondern vielmehr darum, wie die Digitalisierung Prozesse ermöglicht, die vorher gar nicht vorhanden oder gänzlich unbekannt waren. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob bestimmte existierende Prozesse aufgrund der starken Veränderung überflüssig sind. Die digitale Transformation geht soweit, dass Prozesse entstehen, an die Unternehmen heute noch gar nicht denken. So werden zukünftig interne wie externe Prozesse von Mitarbeitern, Kunden und Partnern auf einer gänzlich neuen Ebene erfolgen. Um beschleunigte Prozesse und eine stärkere Vernetzung auf breiter Ebene zu realisieren, ist auf lange Sicht eine umfassende Transformation der Unternehmen notwendig. Dies umfasst sämtliche Unternehmensbereiche, von der Strategie über die Organisation bis hin zu den Prozessen.

Für die digitale Transformation müssen neue technologische Grundlagen geschaffen werden, um den steigenden Anforderungen einer dynamischen, globalisierten und „Echtzeit-getriebenen“ Welt gerecht zu werden. Erst dann lassen sich die Potenziale auf den Ebenen Strategie, Business und Marketing wirklich realisieren.

Zukünftig werden der neue mobile Arbeitsstil, die Kundenzentrierung und die Veränderung der Wertschöpfungsketten zu den wichtigsten Treibern für die Beschleunigung und Vernetzung. Die technischen Innovationen wie Industrie 4.0/Internet of Things, Cloud Computing, Big Data oder mobile Technologien, sind aus Perspektive der Entscheider dabei gemeinsam mit eCommerce und Online Marketing die weiteren wichtigen Treiber für die fortschreitende Digitalisierung.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Für viele Unternehmens-Verantwortliche stellt sich die Herausforderung, die internen Organisationsstrukturen und Prozesse auf das neue Paradigma einzustellen. Eine maßgebliche Voraussetzung für die Umstellung auf Digitalisierung ist eine klare, übergeordnete Strategie, gut vernetzte Maßnahmen und feste Verantwortlichkeiten im Unternehmen. Hierbei müssen CEOs den Ton und die Vision vorgeben, Ängste abbauen, Fähigkeiten aufbauen und den Wandel vorantreiben. Die konkrete Umsetzung muss dann vom CIO in Zusammenarbeit mit Business Bereichen erfolgen. Digitale Wege zu denken und zu leben benötigt Zeit und bedeutet Veränderung. Häufig kommen die Impulse zur Veränderung nicht aus der IT, sondern aus den Fachbereichen, da hier am Ende der eigentliche Wertgewinn sichtbar wird. Daher spielt die Zusammenarbeit aller relevanten Funktionen eine (über-) große Rolle. Um die digitale Transformation erfolgreich umsetzen zu können, muss für eine digitale Mentalität gesorgt werden. Diese sollte vom obersten Management gesetzt werden und für alle Mitarbeiter sichtbar sein

Nur der Einsatz geeigneter Technologien kann das eigene Unternehmen in die Lage versetzen, die Geschäftsprozesse besser zu verzahnen und zu beschleunigen und somit die genannten Verbesserungen einzelner Teilbereiche auch umsetzen zu können. Grundlage ist eine agile und dynamische Infrastruktur, die an aktuellen sowie zukünftigen Anforderungen skalieren kann. Diese Infrastruktur kennt keine Unternehmensgrenzen und lässt sich flexibel erweitern. Die Beschleunigung und Vernetzung der Geschäftsprozesse ist vornehmlich Aufgabe der Unternehmens-IT. Doch kann diese den neuen Anforderungen gerecht werden?

Mit den heutigen Bordmitteln ist dieser Kampf in der Regel nicht zu gewinnen. Die meisten Unternehmen sehen sich für die anstehenden Herausforderungen auf IT-Seite aktuell nur unzureichend gerüstet. Zudem fühlen sich die meisten Unternehmen nur mit einem deutlich steigenden IT-Budget in der Lage, eigenständig den Wandel der digitalen Transformation zu bestreiten.

Umso naheliegender ist es, diesen langfristigen Transformationsprozess nicht alleine, sondern mit einem erfahrenen Partner zu bestreiten. Allerdings ist es nicht einfach, den geeigneten IT-Dienstleister zu finden, denn die individuellen Anforderungen an potenzielle Dienstleistungspartner sind breit gefächert.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

3. SAP HANA – ALS BASIS DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Mit SAP S/4HANA hat SAP Anfang 2015 die Anwendungssuite der „nächsten Generation“ vorgestellt. Es handelt sich hierbei um eine neue Lösung, die vollständig auf Basis der In-Memory-Plattform SAP HANA entwickelt wurde und mit einer modernen und mobilen Benutzeroberfläche (SAP Fiori) ausgestattet ist. Diese soll für eine hohe User Experience sorgen.

Durch die Fokussierung von SAP S/4HANA auf Innovationen wie die In-Memory-Datenbank HANA, dem möglichen Betrieb als Cloud-Lösung und einem intuitiven User Interface stellt sich die neue Suite den veränderten Anforderungen einer digitalen und vernetzten Welt. SAP-Kunden sollen so in die Lage versetzt werden, die digitale Transformation effizient zu gestalten.

Noch sind zwar nicht alle Funktionalitäten der klassischen Business Suite in SAP S/4HANA verfügbar und die Modernisierung der „Core“-Funktionalitäten und die Integration neuer oder veränderter Prozessmodelle zur Unterstützung des digitalen Wandels in Unternehmen nimmt viel Zeit in Anspruch. Die Vereinfachung des Datenmodells, die Erhöhung der User Experience und flexible Betriebsmodelle sollen Unternehmen dabei helfen, ihre Geschäftsabläufe zu vereinfachen, um auf dieser Basis flexibler und agiler auf sich verändernde Geschäftsanforderungen reagieren zu können.

Dabei werden nicht nur die Herausforderungen der Zukunft, sondern konkrete Einsatzszenarien und Anforderungen des heutigen Geschäftslebens adressiert. Insbesondere dort, wo herkömmliche IT-Lösungen nicht mehr mit der Geschwindigkeit und der Agilität der Business-Anforderungen mithalten können und bereits jetzt an ihre Grenzen stoßen. Dies betrifft die Steuerung der Produktionsabläufe in der Automobilindustrie ebenso, wie das Wissen über aktuelle Kundenwünsche im Handel oder Bilanzauswertungen im Finanzsektor. Die Fachbereiche werden in diesem Zuge zum Treiber umfangreicher Datenanalysen, die anwendungsseitig einfach und intuitiv funktionieren müssen.

Mit der Bereitstellung von Lösungen wie der Business Suite on HANA oder SAP S/4HANA treibt SAP die Unterstützung von business-relevanten Geschäftsprozessen auf Basis der SAP HANA Technologie massiv voran. Mehr noch als im rein analytischen Bereich können damit Geschäftsszenarien abgebildet werden, die einem Unternehmen deutlichen Mehrwert liefern, mitunter wettbewerbsentscheidend sein können. Hier geht es um mehr als nur der reinen Beschleunigung von bestehenden Prozessen. Vielmehr werden völlig neue Businessmodelle möglich, die auf Basis bisheriger Technologien nicht realisierbar wären.

Im aktuellen Wandel der Geschäftsmodelle ist die Digitale Business Transformation zurzeit die „Königsdisziplin“. Nur über ein integrales Zusammenspiel wesentlicher IT-Disziplinen wie Big Data, Cloud-Computing, Internet of Things/Industrie 4.0, Mobile Enterprise, Security und Social Business gelingt die nachhaltige Business Transformation. Mit der Bereitstellung der SAP HANA

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Plattform sieht sich SAP als integraler Bestandteil der Digitalen Business Transformation und unterstützt die Digitalisierung der business-relevanten Geschäftsprozesse. Damit versetzt SAP die Anwender in die Lage, die Kernprozesse neu zu definieren, um diese in das Digitale Business zu überführen.

Für SAP-Kunden sind verschiedene Betriebsmodelle verfügbar, aus denen sie das für sie am besten passende auswählen können: On Premise, als Managed/Private Cloud oder als Public Cloud Angebot.

Die Experton Group und West Trax schätzen in diesem Zusammenhang die SAP HANA Plattform als einen entscheidenden Treiber und "Business Transformator" für den gesamten Markt ein. Dabei bringt SAP HANA eine deutliche Verbesserung von Entscheidungsqualität und Geschwindigkeiten, die in einzelnen Branchen wie z.B. dem Handel, Banken/Versicherungen, Logistik, aber auch insbesondere in der Industrie und dem verarbeitenden Gewerbe einen erheblichen Wettbewerbsvorteil darstellen können.

Gleichwohl ist die Adaption dieser Architektur auch für bestehende SAP Kunden mit Investitionen und Risiken verbunden sein. Die SAP HANA Readiness, d.h. der Wechsel auf die Datenbank HANA lässt sich jedoch stabil umsetzen, so dass es auch größeren mittelständischen sowie Großunternehmen erleichtert wird, schrittweise auf diese Technologie zu migrieren. Zur Ausschöpfung des vollen Nutzens sollten jedoch sowohl für den Wechsel nach SAP HANA als auch für die alternativen Migrationsszenarien hin zu SAP S/4HANA individuelle Betrachtungen auf Prozessebene berücksichtigt werden.

Es existieren bereits eine Fülle realer Use Cases, die eine breite Palette von Funktionen und Branchen abdecken. Konsumgüterkonzerne konsolidieren z.B. ihre internationalen Datenbestände für ein länderübergreifend einheitliches Berichtswesen und vereinheitlichen so ihre Prozesse. Einzelhändler verfolgen Ansätze für innovative, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle, beispielsweise die Echtzeit-Analyse des Kaufverhaltens von Konsumenten. Produktionsunternehmen optimieren ihre Reaktionsfähigkeit auf sich dynamisch verändernde Rahmenbedingungen wie Störungen der Lieferkette oder im Produktionsablauf. Gerade Controlling- und Betriebsprozess-Verantwortliche, die Steuerungsaufgaben übernehmen, profitieren von schnellen und umfassenden Big-Data-Auswertungen, aber auch Marketing und Vertrieb profitieren von zusätzlichen und neu gewonnenen Erkenntnisse über Ihre Zielmärkte und Kunden.

Die SAP-Landschaften fast aller Unternehmen am Markt sind geprägt, durch kontinuierliche individuelle Anpassungen und rein technische Upgrades in den vergangenen Jahren. Geschäftsprozesse profitieren nicht von den aktuellsten Standardlösungen der SAP oder State-of-the-Art Programmierungen, sondern hinken meist der Technologie hinterher.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Der Reifegrad solcher SAP-Systeme ist meist sehr niedrig, so dass die Voraussetzungen, die für eine nutzenbringende SAP HANA Implementierung notwendig sind, erst geschaffen werden müssen. Zudem führen die technologischen Innovationen SAP HANA und SAP S/4HANA und die Digitalisierungsvorhaben dazu, dass Unternehmen mittlerweile verstärkt über ihre Unternehmensprozesse nachdenken müssen. Jedoch fällt SAP-Kunden die Bewertung, welche Mehrwerte die Innovationen liefern können und welcher Weg zur Modernisierung der IT eingeschlagen werden soll, oft schwer.

Die Umstellung auf oder die Neueinführung von SAP HANA, im Zuge von Transformationsvorhaben, bedeutet somit weit mehr als ein reines IT-Projekt. Gleichermaßen müssen Unternehmensprozesse überdacht und ggfls. neugestaltet und die individuelle Strategie auf Basis der passenden Technologieplattform festgelegt werden - immer vor dem Hintergrund einen möglichst hohen Mehrwert für die eigenen Geschäftsprozesse zu erzielen. Mit internen Bordmitteln ist dies zumeist nicht zu schaffen.

Dabei ist die Transformation für Unternehmen immer ein individueller Weg. Egal ob Neueinführung oder Migration, nahezu jedes Unternehmen hat unterschiedliche technologische und Unternehmens-bezogene Voraussetzungen und verbindet mit dem Einsatz von SAP HANA bzw. SAP S/4HANA unterschiedliche Ziele. In der Regel sind die Prozesse in den Unternehmen auf unterschiedlichste Weise an die eigenen Unternehmensanforderungen individuell angepasst und sind nicht oder wenig automatisiert. Die vorhandene IT-Infrastruktur ist vielfach veraltet und nicht kompatibel. Die eingesetzte Software ist in den unterschiedlichsten Releaseständen vorhanden und Stammdaten werden redundant vorgehalten bei unzureichender Qualität. Dies sind nur einige Beispiele der aktuell vorherrschenden Ausgangssituation typischer SAP-Anwender. Daher gibt es nicht den „einen“ Weg zu SAP HANA sondern erfordern stets die Entwicklung kundenindividueller Roadmaps.

Genau hier sind erfahrene Partner gefragt. Der Einsatz von SAP HANA ist mehr als nur ein technisches Upgrade. Die richtige kundenspezifische Strategie, die passende Technologieplattform sowie ein klarer Business Case für die Geschäftsprozesse entscheiden über Erfolg und Kosten eines SAP HANA Projekts.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4. HPE ALS PARTNER DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Die Umstellung auf oder die Neueinführung von SAP HANA erfordert ein breites Spektrum an Lösungen, angefangen bei der Distribution (Lizensierungsmodelle) und den Technologien (Hardware, Software, Infrastruktur) über die Bereitstellung verschiedener Services (Strategien, Analysen, Business Case Betrachtungen) bis hin zur eigentlichen Transformation (Implementierung, Migration, Integration). Speziell die Entwicklung kundeneigener SAP HANA Strategien und die Darlegung des individuellen Nutzens für den Kunden auf Basis von belastbaren Business Case Betrachtungen im Rahmen ihrer Serviceangebote stellt viele Dienstleister vor eine Herausforderung. Auch im Bereich Technologien stehen zahlreiche Modelle zur Verfügung (z.B. On-Premise, Cloud, Hybrid), für die die meisten Unternehmen auf Unterstützung durch erfahrene Berater sowohl bei der Entwicklung der Strategie als auch bei der Umsetzung angewiesen sind. Eine Umstellung auf SAP HANA in welches Szenario auch immer, ist kein reines IT-Projekt. Um den Mehrwert wirklich ausschöpfen zu können, ist ein Zusammenspiel von Business und IT dringend erforderlich. Gefragt sind Anbieter, die beides abdecken können, Business- und Strategieberatung gleichermaßen wie technische Umsetzung.

Kunden verlangen von ihren SAP HANA Dienstleistern also nicht nur technische Kompetenz, sondern einen ganzheitlichen Ansatz von der Ideenfindung, Vision, Strategie bis hin zum Prozess-Redesign und der Umsetzung auf Basis von On-Premise- oder Cloud-Lösungen bei gebotener hoher Sicherheit. Vor allem das Thema „Business Case“ ist wichtiger denn je, da die zu erwartenden Investitionen dringend einen Return voraussetzen. Dabei fordern Anwenderunternehmen geschäftlich verwertbare Lösungen, deren Mehrwert für die Geschäftsprozesse eines Unternehmens deutlich erkennbar sein muss.

Neben der Unterstützung bei der Neuausrichtung der Geschäftsprozesse eines Unternehmens im Sinne der digitalen Transformation, profitieren Unternehmen ebenfalls entscheidend bei der Einführung neuer Lösungen von SAP S/4HANA wie z.B. Finance von dem spezifischen Know-how der Dienstleister über Implementierung und fachliche Abhängigkeiten der Lösung. So wissen nur wenige Unternehmen, dass z.B. das neue Anlagenmanagement eine Grundvoraussetzung ist, um nach der SAP S/4HANA Finance Implementierung überhaupt wieder buchen zu können. Um hier den Projekterfolg sicher zu stellen bzw. nicht zu gefährden ist ein zuverlässiger Partner wie die HPE unabdingbar.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4.1. SAP HANA Vendor Benchmark 2017

Die Experton Group AG hat gemeinsam mit der West Trax Deutschland Ltd. & Co. KG im Rahmen der unabhängigen Studie „SAP HANA Dienstleister im Vergleich“ nun bereits zum zweiten Mal die Leistungsfähigkeit der in Deutschland derzeit aktiven Dienstleister im Umfeld von SAP HANA untersucht. Die Positionierung der Anbieter erfolgte im Rahmen eines unabhängigen Research- und Bewertungsprozesses von Juni bis August 2016. Der Vendor Benchmark „SAP HANA Dienstleister im Vergleich“ bietet Anwendern einen einheitlichen Marktüberblick und konkrete Entscheidungsunterstützung bei der Beurteilung der Leistungsfähigkeit der Dienstleister im SAP HANA Umfeld im deutschen Markt.

Entsprechend der Bedeutung der SAP Business Software im deutschen Markt hat sich ein großes Ökosystem mit entsprechenden Dienstleistungen rund um den Anbieter gebildet. Diese reichen von der Anwendungsentwicklung, der Systemintegration, dem Betrieb, Application Management, Managed Services, klassischer Beratung bis hin zum kompletten Outsourcing. Aus einem Feld von ca. 170 untersuchten Anbietern konnten letztendlich insgesamt 53 – für den deutschen Markt - relevante Unternehmen identifiziert werden, die in Deutschland einen eigenständigen Marktauftritt vorweisen können und im Rahmen ihres Portfolios Lösungen (Hardware, Software, Services) anbieten, die Endkunden bei Ihrem Umstieg auf SAP HANA maßgeblich unterstützen können.

Viele Dienstleister bieten heute End-to-End Unterstützung bei SAP HANA und SAP S/4HANA Projekten an, d.h. sie decken alle oder einen Großteil der benötigen Services und Leistungen ab. Allerdings gibt es auch Anbieter, die sich auf Teilbereiche fokussiert haben und hier nicht minder erfolgreich am Markt unterwegs sind. Um dieser Situation Rechnung zu tragen und allen Dienstleistern mit ihren jeweiligen Stärken gerecht werden zu können, beinhaltet der vorliegende Benchmark 5 Kategorien:

1. SAP HANA - Multi-Service Provider
2. SAP S/4HANA - Service Provider
3. SAP HANA - Technologie Provider
4. SAP HANA - Prozess-Service Provider
5. SAP HANA – Mittelstands-Service Provider

HPE wurde innerhalb des Benchmarks in den vier Kategorien SAP HANA - Multi-Service Provider, SAP S/4HANA - Service Provider, SAP HANA - Technologie Provider und SAP HANA - Prozess-Service Provider bewertet und konnte sich dort positionieren. Dabei wurde HPE von Experton Group in diesen Segmenten jeweils als „Leader“ eingestuft. Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4.1.1. SAP HANA - Multi-Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich

Multi-Serviceprovider sind Dienstleister, die ein breites Lösungsspektrum in ihrem Portfolio nachweisen und dem Kunden ein End-to-End Angebot liefern können. Dies beginnt bei der strategischen Beratung mit Business Case Betrachtungen und geht über Prozess- und Technologieanalysen bis hin zur Implementierung und der Going Live-Unterstützung. „Alles aus einer Hand“ lautet hier die Devise. Eigene Lösungen, echte USPs und Referenzen sind hier entscheidende Faktoren bei der Bewertung eines Dienstleisters.

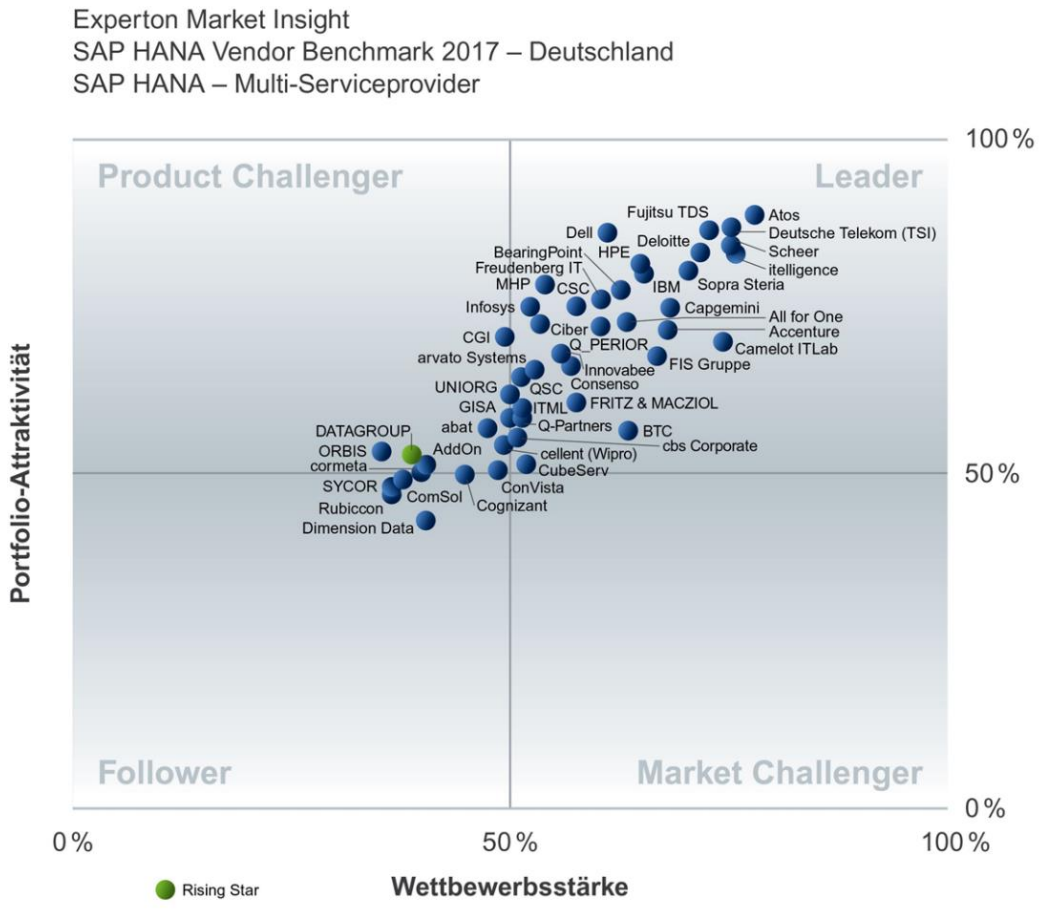


Abbildung 1 Experton Market Insight für SAP HANA – Multi-Serviceprovider

HPE verfolgt bereits seit über 20 Jahren eine enge Partnerschaft mit SAP und ist vielfacher SAP Pinnacle Award Gewinner. Im Rahmen des Awards werden jährlich SAP-Partner geehrt, die einen wesentlichen Beitrag zu Innovationen und zum Erfolg der Kunden geleistet haben. Auch in 2016 wurde HPE in diesem Rahmen wieder ausgezeichnet und zwar in der Kategorie Rapid Deployment Solutions.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Nach Angaben der HPE laufen nahezu die Hälfte aller SAP-Anwendungen auf HPE-Infrastrukturen und mittlerweile 1,7 Millionen SAP-Anwender vertrauen auf SAP-Services von HPE.

Als einer der ersten Anbieter hat HPE eine Partnerschaft mit der SAP zum Thema SAP S/4HANA geschlossen, das sogenannte SHAPE-Programm und konnte durch die Integration von Hardware, Software, Services und Finanzierungsmöglichkeiten bereits sehr früh eine durchgängige Lösung für SAP S/4HANA, mit einem automatisierten und schnellen Transformationsprozess liefern.

Auch die vorliegenden Benchmark-Ergebnisse der Experton Group bestätigen die Leistungsfähigkeit von HPE in diesem SAP-Dienstleistungssegment und stufen den Anbieter unter 46 relevanten Anbietern im deutschen Markt als einen führenden Multi-Serviceprovider ein.

HPE bietet einen ausgereiften End-to-End Ansatz und deckt so als Technologiespezialist das komplette SAP HANA Portfolio ab. Das Unternehmen überzeugt dabei vor allem mit seinen intelligenten und ausgereiften Infrastruktur- und Service-Angeboten. Im Vergleich zum Wettbewerb überzeugt HPE mit seiner eigenen, schnellen, faktenbasierten und transparenten Transformationsmethodik und unterstützt seine Kunden so - immer ausgehend von der Geschäftsprozessbetrachtung - in allen Strategie- und Designfragen bis hin zur tatsächlichen Umsetzung und Betrieb. Die kostenlose Hardware-Bereitstellung einer Proof-of-Concept (PoC)-Umgebung gehört für HPE dabei ebenso zum Standard wie ein flexibles Angebot sämtlicher Deployment/Delivery-Modelle.

Advisor Statement

„HPE bietet ein vollständiges End-to-End-Service Angebot für SAP HANA Systeme. Diese erstrecken sich von Beratungsleistungen für die ersten Schritte bis hin zu ausgereiften Management-Services für die Anwendungsunterstützung sowie der Bereitstellung eigener optimierter Infrastruktur-Technologien und Lösungen für hybride IT-Strategien.“

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4.1.2. SAP S/4HANA Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich

Die neue Generation der SAP Software S/4HANA stellt Dienstleister wie Kunden gleichermaßen vor neue Herausforderungen. Allzu oft haben sich Unternehmen in der Vergangenheit auf rein technische Releasewechsel konzentriert, um neue Releases schnell im Unternehmen zu etablieren. Eine Prozessbetrachtung wäre zwar in fast allen Fällen wünschenswert gewesen, war aber eben keine Notwendigkeit. Nicht so mit SAP S/4HANA. Eine erfolgreiche Konvertierung nach SAP S/4HANA bedingt die Berücksichtigung von Geschäftsprozessen, das Überarbeiten der bestehenden Architektur und die Auseinandersetzung mit der digitalen Transformation. Bisher standen bei Unternehmen vor allem die neu gestalteten Finanzprozesse im Vordergrund, da mit SAP S/4HANA Finance eine der ersten mehrwertbringenden Anwendungen vorlag. Noch hält sich die Zahl der produktiven SAP S/4HANA-Installationen in Grenzen; doch auch hier punkten Unternehmen, die bereits erste Erfahrungen und Referenzen vorweisen können.



Abbildung 2 Experton Market Insight für SAP S/4HANA - Serviceprovider

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Auch unter den SAP S/4HANA Serviceprovidern zählt HPE zu den führenden Anbietern in Deutschland. HPE kombiniert Branchen- und Prozess-Know-how in Verbindung mit kundenspezifischen Impact-Analysen. Dabei kann HPE im deutschen Markt echte USPs und Innovationen z.B. über das SHAPE Programm (in Kooperation mit SAP) einbringen. Im Rahmen des SHAPE-Programms wurde gemeinsam mit SAP eine ausgeklügelte Roadmap entwickelt, die die 4 Phasen Beratung, Transformation, Management und Optimierung umfasst. Die Beratungsphase fußt dabei auf automatisierten Assessments und Workshop-Konzepten und liefert im Ergebnis transparente und businessbezogene Roadmaps für eine beschleunigte Transformation, klare Business Case-Betrachtungen sowie Geschäftsnutzen- und Aufwandsschätzungen. HPE sticht besonders durch den Einsatz von SAP Analysewerkzeugen (S/4HANA Innovationanalyse in Partnerschaft mit der IBIS Prof. Thome AG), und Industrie Heat Maps hervor. Dadurch kann die Roadmapping-Phase faktenbasiert in kürzerer Zeit mit geringeren Aufwand für den Kunden durchgeführt werden. Darüber hinaus ist HPE in der Lage den Kunden sehr schnell eine S/4HANA PoC Umgebung zur Verfügung zu stellen und PoCs im Factory-Ansatz zu unterstützen. Die Transformationsservices (Implementierung/Migration) sorgen für eine schnellere Umsetzung mittels vorkonfigurierten Lösungen und paketierten Dienstleistungen auf Basis eines standardisierten und optimierten Factory-Ansatzes mit vordefinierten Tools und Methoden, um auch diese Phase in kürzerer Zeit und höherer Qualität abzuliefern. Die Managementphase realisiert den optimalen IT-Betrieb auf Basis IT- und Business relevanter Kenngrößen während die Optimierungsphase als letzte und vierte Stufe die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung der User Experience, Geschäftsprozess-Performance und neuer Wertschöpfungsmöglichkeiten sicherstellt.

4.1.3. SAP HANA Technologie-Provider – HPE im Wettbewerbsvergleich

Für den Eintritt in die digitale Welt auf Basis von SAP HANA und SAP S/4HANA gibt es vielerlei Szenarien; diese sind oft für den Kunden intransparent und es fällt schwer zu entscheiden, welches in seiner individuellen Situation das richtige ist. Hier sind Anbieter gefragt, die Kunden bei Technologievergleichen und Architekturkonzepten unterstützen können. Aber auch Migrations- und zukünftige Betriebsmodelle spielen eine entscheidende Rolle. Daher befasst sich diese Kategorie mit Anbietern, die sich auf die technologischen Aspekte von SAP HANA Projekten fokussiert haben. Dabei geht es nicht nur um die strategische Beratung und ROI-Analysen, sondern auch um das Bereitstellen und die Einrichtung der technischen Infrastruktur über Golive-Unterstützung bis hin zum laufenden Betrieb.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

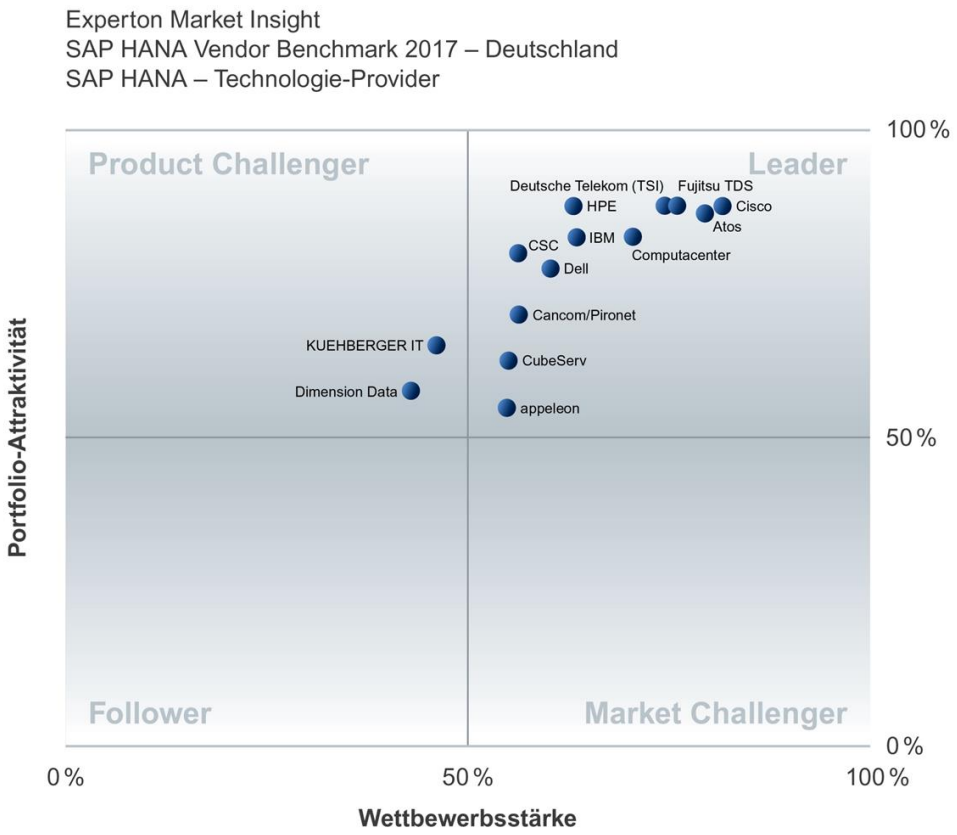


Abbildung 3 Experton Market Insight für SAP HANA – Technologie-Provider

Neben dem fundierten Branchen-, Methoden- und Prozess-Know-how und den darauf basierenden Services bietet HPE mit den HPE ConvergedSystem für SAP HANA, ein eigenes optimiertes Lösungsportfolio mit flexiblen Skalierungs- und Sizing-Optionen sowie ausgefeilten Servicepaketen. Gleichzeitig bietet HPE mit Helion flexible Cloud Services für die Bereitstellung und Nutzung hybrider IT-Infrastrukturen zur Implementierung öffentlicher und privater Cloud Strukturen mit der herkömmlichen IT. Auf dieser Basis sichert HPE seinen Kunden ein Höchstmaß an Leistung und Verfügbarkeit, um die immer anspruchsvolleren Anforderungen des Managements von Analyse- und Data-Warehousing-Workloads bis zur Ausführung geschäftskritischer S4/HANA-Geschäftsanwendungen umsetzen zu können sowie die eigene betriebliche Effizienz zu steigern und neue verlässliche geschäftliche Erkenntnisse in Echtzeit zu gewinnen.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4.1.4. SAP HANA Prozess-Serviceprovider – HPE im Wettbewerbsvergleich

In Zeiten der digitalen Transformation müssen etablierte Prozesse neu überdacht und im Zweifelsfall auch losgelassen werden, um in der neuen digitalen Welt wettbewerbsfähig bleiben zu können. Mit der Bereitstellung von Lösungen wie der „Business Suite on HANA“ oder S/4HANA treibt SAP die Unterstützung von business-relevanten Geschäftsprozessen auf Basis der SAP HANA-Technologie massiv voran. Damit können Geschäftsszenarien abgebildet werden, die einem Unternehmen deutlichen Mehrwert liefern und mitunter wettbewerbsentscheidend sein können. Hier geht es um mehr als nur die reine Beschleunigung von bestehenden Prozessen; vielmehr werden völlig neue Businessmodelle möglich, die noch vor ein paar Jahren nicht realisierbar gewesen wären. Umso anspruchsvoller sind die Erwartungen an die Dienstleister. Endanwender fordern von ihren Providern nicht nur tiefes Prozess- und Branchenwissen, sondern auch die Fähigkeit, sich in kürzester Zeit in die individuelle Situation des Kunden versetzen zu können, ohne monatelange Ressourcenbindung. Für Anbieter ist es entscheidend, den Kunden mit seiner kundenspezifischen Historie und Zukunftsplanung „abzuholen“ und nicht auf Standardumgebungen zu setzen, denn diese wird man nicht vorfinden. Zu vielfältig sind die Entwicklungsprozesse, die SAP-Landschaften bei Endanwendern erfahren haben. Dem gilt es ganz besonders beim Prozess-Redesign Rechnung zu tragen. Auch das Verstehen und Vermitteln von Innovationen, mitunter sogar die Bereitstellung eigener Innovationen, nimmt bei der Wahl des richtigen Dienstleisters einen hohen Stellenwert ein, da es für Kunden transparent sein muss, wo nun tatsächlich ihr spezifischer Nutzen liegt. Viel zu oft kommt es zu Aussagen wie „der Nutzen in dem Zusammenhang ist klar, aber bei uns passt das nicht“. Eine ausführliche und kundenindividuelle Strategieberatung, die in belastbare Business-Case-Szenarien endet, ist für den erfolgreichen Einsatz von SAP HANA im transaktionalen Umfeld unabdingbar. Dienstleister, die diese Fähigkeiten mit dem notwendigen Prozess- und Branchen-Know-how kombinieren können und zudem über nachweisbare Erfahrungen mit diversen Use Cases verfügen, werden künftig gefragte Player in dieser Kategorie sein.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business



Abbildung 4 Experton Market Insight für SAP HANA – Prozess-Serviceprovider

Als End-to-End-Anbieter kann HPE wie kaum ein anderer seine Fähigkeiten in der Strategie- und Business-Beratung mit eigenen Hardwarekomponenten und Lösungen kombinieren. Dabei steht die Abbildung digitaler Prozesse in moderne Technologien stets im Vordergrund. Darüber hinaus stellt HPE, im Vergleich zu vielen anderen Anbietern, die Lösungen stets in einen Geschäftskontext und fokussiert auf höherwertige Services und nicht auf reine Technologie oder Kosteneinsparung. Speziell in Bezug auf die Transformation der komplexen Applikationswelt weiß HPE die richtigen Hebel gemäß der individuellen Kunden- und Systemanforderungen anzusetzen. Dabei verfügt HPE über ein fundiertes Prozess-, Branchen- und Methoden Know-how, um Kunden im Rahmen ihrer digitalen Transformation ganzheitlich zu beraten und mit SAP HANA umzusetzen. Die Kunden profitieren dabei von einer umfangreichen Basis an eigenen Prozess- Templates und Vorgehensmodellen mit einer Vielzahl definierter HANA Business Cases und konkreten ROI-Berechnungen.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

4.2. HPE als Partner der Digitalisierung bei NEVS

Auf ihrer Reise in die digitale Zukunft mit SAP HANA vertrauen bereits viele Unternehmen auf die Leistungs- und Innovationsfähigkeit von HPE. So auch das in 2012 neu gegründete schwedische Unternehmen *National Electric Vehicle Sweden (NEVS),* welches den Großteil des ehemaligen Automobilkonzerns Saab übernommen hat. Dabei hat NEVS die Vision, ein globales Offering von Mobilitätslösungen, Angeboten für eine nachhaltige Stadt sowie elektrische Premiumfahrzeuge aufzubauen.

Auf dem Weg zu einem führenden globalen Anbieter von Elektro-Fahrzeugen zu werden, hat NEVS einen starken Partner gesucht, der in diesem hart umkämpften und sich stark wandelnden Markt dem Unternehmen hilft, den Aufbau der Elektro-Auto-Produktion zu beschleunigen und die nötige Agilität bereitstellt, damit sich NEVS zukünftig schnell an sich verändernde Marktveränderungen anpassen und regieren zu können.

Im Rahmen des Projekts baut HPE für NEVS eine weltweite Produktions-IT-Plattform für NEVS, die im bestehenden Werk in Schweden sowie einem neuen Werk in China genutzt wird. Hierbei kann HPE praxiserprobte Lösungs-Templates einsetzen, mit denen HPE bei der Einrichtung von Automobilwerken überall auf der Welt Erfahrungen gesammelt hat. Die Lösung reicht von der IT-Infrastruktur bis zu den Geschäftsprozessen und basiert auf SAP HANA und bewährten SAP-Automotive-Lösungen, die auf HPE-Technologie laufen. Die Lösung von HPE ersetzt einen Großteil der bestehenden Produktions-Anwendungen von NEVS und ermöglicht eine hochvolumige und höchst flexible Produktion. Damit bietet sie NEVS die Flexibilität, ihren Betrieb an die veränderlichen Marktbedingungen anzupassen.

HPE Lösung:

- Erstellung einer klaren Strategie/Roadmap für die erforderlichen IT-Projekte zur Erfüllung der Unternehmensziele von NEVS
- Geschäftsprozessgetriebene Blueprint Workshops unter Wiederverwendung von HPE IP und Best Practices
- Implementierung von SAP S/4 HANA Simple Finance als Finanzsystem für das expandierende Unternehmen
- Implementierung einer taktischen, SAP-basierten Order-to-Delivery-Lösung (OTD) für die schnelle Wiederaufnahme des bereits bestehenden Werks in Schweden
- Implementierung einer strukturellen OTD-Lösung auf Basis von SAP IS Automotive für das neue Werk in China
- Weitere Leistungen zur Vervollständigung der Lösung mit SAP HANA Infrastruktur, AMS und SAP Lizenzweiterverkauf

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Angebotene/Umgesetzte Leistungen:

- Upgrade auf SAP HANA Datenbanktechnologie
- SAP S/4 HANA Simple Finance Implementierung
- Implementierung von SAP IS Automotive, einschließlich Business Prozess Engineering auf Basis von HPE IP und Best Practices
- Branchenspezifisches IT/Business Consulting für den Automobilsektor
- SAP S/4HANA Enterprise Management – Analyse der logistischen Funktionen und Roadmap-Abstimmung mit der SAP SE

Ergebnisse für NEVS:

- Robustes, nachhaltiges Finanzsystem und OTD-Lösung als Grundlage für die zukünftige Marktexpansion
- Gewährleistung funktionierender und durchgängiger Geschäftsprozesse über alle erforderlichen Funktionen hinweg; Abwägen und Abstimmen von taktischen und strategischen Lösungen
- Ermöglichung der (Wieder-) Aufnahme der Produktion in zwei Automobilwerken
- Ermöglichung des (Wieder-) Einrichtens der Lieferkette für ein globales Lieferantennetzwerk
- Finanzielle Kontrolle innerhalb der neu gebildeten NEVS Gruppe für alle Geografien und Joint Ventures
- Voraussetzungen für die zukünftige Expansion schaffen, entsprechend der Unternehmensziele von NEVS

Business-Nutzen für NEVS

NEVS hat bereits eine bessere Kontrolle über seine Finanz- und Buchhaltungsprozesse, einschließlich neuer Zahlungsprozesse für die Lieferanten, Lieferanten-Stammdatenmanagement und Asset Management erreicht, wodurch die Entscheidungsfindung beschleunigt und verbessert wird. Auf Basis dieser Grundlage richtet NEVS nun einen durchgängigen und flexiblen Fahrzeugbaubetrieb ein, um sich an die volatilen Marktbedingungen anpassen zu können und das Unternehmen NEVS in einen modernen, nachhaltigen OEM zu verwandeln.

Conny Janson, CIO NEVS

„HPE hat seine sehr umfassende Erfahrung mit dem Automobilsektor unter Beweis gestellt und ist ein global stark aufgestellter Anbieter. Im Rahmen dieses wichtigen Transformationsprojektes zum Wiederaufbau und zur Expansion unserer Fertigungskapazitäten haben wir uns für HPE entschieden, weil HPE sich sehr engagiert hat und über profunde Kenntnisse über unser Unternehmen und unsere Branche verfügt.

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

Hewlett Packard Enterprise

Hewlett Packard Enterprise (HPE) ist ein globales IT-Unternehmen, das seinen Kunden hilft, sich schneller weiterzuentwickeln. Dies umfasst die Markteinführung digitaler Innovationen, die nachhaltige Transformation der Geschäfts- und IT-Architektur und die Zukunftsplanung auf der Grundlage kommender Technologie-Entwicklungen.

- Auf dem Weg zur digitalen Transformation unterstützen wir unsere Kunden in einem schrittweisen Vorgehensmodell
- Design und Entwicklung innovativer digitaler Konzepte und Strategien
- Rapid Prototyping und Testing digitaler Konzepte
- Pilotierung und Umsetzung digitaler Lösungskonzepte inklusive Entwicklung, Integrationsleistungen, hybride Cloud Plattformen bis hin zum Betrieb und der Verlagerung in ein "As-a-Service-Modell"
- Erstellung von Security-Konzepten
- Weiterentwicklung der digitalen Lösungsansätze und kontinuierliche Anpassung sich verändernde Marktgegebenheiten.

Zum 1. April 2017 wird die Enterprise Services Sparte von HPE mit dem Unternehmen CSC fusionieren und unter dem neuen Namen DXC Techology firmieren.

KONTAKT

EntServ Deutschland GmbH

Gerhard Haberstroh

Schickardstr. 32

71034 Böblingen

Tel: +49 7031 14 0

hpe.com/services/SAPservices

© 2016 Experton Group AG, an ISG business

EXPERTON GROUP

Die Experton Group ist das führende, voll integrierte Research-, Advisory- und Consulting-Haus für große und mittelständische Unternehmen, das seine Kunden durch innovative, neutrale und unabhängige Expertenberatung bei der Maximierung des Geschäftsnutzen aus ihren ICT Investitionen maßgeblich unterstützt.

Die Experton Group erbringt Marktuntersuchungen, Beratungsleistungen, Assessments, Benchmarking, Konferenzen, Seminare und Publikationen im Umfeld der Informations- und Kommunikationstechnologie. Das Leistungsspektrum umfasst hierbei Technologie, Geschäftsprozesse, Management sowie M&A.

Die Experton Group wurde 2005 von sehr erfahrenen Marktforschungs- und Beratungsexperten gegründet und ist seit März 2016 ein Tochterunternehmen der Information Services Group.

Mehr Informationen zur unserem Research finden Sie unter:

http://experton-group.de

http://blog.experton-group.de/

https://twitter.com/ExpertonGroup

KONTAKT

Experton Group AG

Carl-Zeiss-Ring 4

85737 Ismaning

Tel. +49 89 923331-0

Fax +49 89 923331-11

© 2016 Experton Group AG, an ISG business