



SAP S/4HANA

En guide med fire
avgjørende spørsmål du
må ha svaret på for en
vellykket migrering

pearl

Your Business. Next level.

SAP S/4HANA

En guide med fire avgjørende spørsmål du må ha svaret på for en vellykket migrering

Du har sikkert fått det med deg: Innen 2027 må alle SAP-kunder ha flyttet til SAP S/4HANA. Men hva innebærer det egentlig? Hva er S/4HANA, hva må virksomheten din gjøre for å kunne oppgradere, og ikke minst – hva får dere ut av det?

S/4HANA er SAPs mest innovative og moderne ERP-plattform. Systemet bruker «in memory»-teknologi, som er en stor oppgradering fra dagens ERP-løsninger på markedet. Teknologien gjør det mulig med en mye mer effektiv og direkte datahåndtering, gir virksomheten en fullskala oversikt over hele verdikjeden, og åpner for mange flere muligheter innenfor blant annet innsikt og maskinlæring.

SAP har altså varslet at de setter en stopper for brukerstøtte til eldre løsninger fra 2027. Det høres kanskje lenge ut, men her er det viktig å bruke tiden godt. En slik migrering vil påvirke organisasjonen, og bør være nøye planlagt.

Men et enda bedre argument for å komme i gang før heller enn senere, er mulighetene det gir. Gjort riktig kan den nye teknologien og alle de nye funksjonene som følger med, gi deg en helt ny måte å møte markedets behov for sømløse digitale handleopplevelser på – og rett og slett la deg drive business på en mye mer effektiv og verdifull måte. Erfaringen er at jo lenger man venter, jo mer har man å tape – og det å flytte løsningen i seg selv er gjennomførbart innenfor en akseptabel tidsramme.

I denne guiden tar vi for oss fire hovedspørsmål som virksomheten bør ha gode svar på før prosessen.

Jeg håper den kommer til nytte. God lesning!

Petter Dobbelle

Prinsipal konsulent | Pearl Group

For å finne ut av hva som er neste skritt på virksomhetens reise til en vellykket migrering, må dere tenke over hvor dere befinner dere nå. Er beslutningen om en migrering tatt, eller har dere ikke rett grunnlag til å ta beslutningen? Har dere gjort det nødvendige forarbeidet i forhold til hvor dere er?

Om beslutningen ikke er tatt ennå, er det en del viktige analyser og vurderinger dere bør gjøre:

- Hvordan påvirkes dagens lisensmodell og lisensavtale? Å flytte til S/4 kan endre de komponentene du er lisensiert for. For å ikke få noen overraskelser etter at migreringen er påbegynt, bør dette gjennomgås i forkant.
- S/4HANA kjører på en annen database enn den løsningen du har i dag. Det er mange kunder som velger å flytte løsningen til en hyperscaler i forbindelse med migrering. Det er mange fordeler med S/4HANA driftet på en hyperscaler. Dette bør vurderes og eventuelt legges inn i migreringsplanen.
- Når passer det å gjøre en slik flytt? Kravene fra forretningen om videreutvikling gjør det ofte vanskelig å planlegge for en lengre periode med frys. Det er derfor viktig å ha et godt bilde av hva som er mulig, både når det gjelder forretning, og når det kommer til det tekniske løftet og lengden på fryseperioden.
- Hvordan vil den nye løsningen påvirke organisasjonen, og hvor mye vil du at den skal påvirke organisasjonen fra starten av?
- Er løsningen av en slik kvalitet at migrering er mulig?

Kanskje dere har kommet så langt at virksomheten har tatt en beslutning om at en teknisk migrering til S/4HANA er det rette for dere? Når beslutningen er tatt er det vesentlige å få på plass en god plan og en oversikt over hvilke oppgaver som ligger foran dere. Her kan erfarne migreringspartnere bidra med metode for gjennomføring, erfaringstall på hvor mye tid som er nødvendig, samt forslag til hvilke risikoreduserende tiltak dere bør gjøre.

Det er vesentlig å gjennomføre et «proof of concept», det vil si en full testmigrering i et sandkassemiljø på produktive data. Dette bør gjøres sammen med deres valgte migreringspartner. Målet er å sikre at man ikke får noen overraskelser når man starter på det produktive miljøet.

Noen kommer til den konklusjonen at det er grunner til å starte med blanke ark og ikke gå videre med en teknisk migrering. Dette kan skyldes at løsningen ikke lenger støtter forretningens behov, at det er store organisatoriske endringer som ikke lar seg løse innenfor dagens oppsett, eller at man rett og slett har mye historiske data man ikke ønsker å ta med seg videre. I disse tilfellene så vi tidligere at den eneste muligheten var å starte med en ny-implementering. Her finnes det nå alternative metoder for migrering som kan løse disse problemstillingene mer smidig og raskere enn å starte helt på nytt.

2 TRENGER DU EN BUSINESSCASE FOR Å FORSVARE MIGRERINGSPROSJEKTET, MEN SLITER MED Å FINNE OPPSIDEN?

Med mindre virksomheten allerede har tatt beslutningen og sett omfanget av en migrering og kostnadsbildet, er det ofte behov for en god businesscase som grunnlag for å få godkjent investeringen. Det er for de fleste ikke holdbart å peke på at dette må gjøres bare fordi SAP slutter å støtte løsningen i 2027.

Det er ingen tvil om at det er mange fordeler og muligheter i å migrere til S/4HANA, men de kommer gjerne i fasene etter at man har gjort det tekniske løftet. Det er derfor viktig å se på et lengre veikart når man lager businesscasen. Når dere skal regne på nytteverdien, er det viktig at dere har en ordentlig forståelse av hva slags funksjoner som ligger i det nye systemet, og hvordan virksomheten kan utnytte disse best mulig over tid. Hvilke muligheter gir det for effektivisering, økt inntjening eller nye forretningsmuligheter? Forsøk å tallfeste mulighetene.

Vi anbefaler å implementere oppsiden i etterkant av migreringen, hvor man fokuserer på ulike fagområder og henter ut innovasjonen som løsningen gir. Har man også valgt å flytte infrastruktur til en hyperscaler vil dette også over tid gi en redusert TCO som bør være med i businesscasen.

3

ER LØSNINGEN AV EN SLIK KVALITET AT MIGRERING ER MULIG – OG HAR VI FOR MYE KUNDETILPASNING?

Det store spørsmålet alle stiller seg, er: Er det mulig å migrere løsningen slik den er nå, eller har vi for mye kundetilpasset funksjonalitet eller andre utfordringer, som gjør at løsningen ikke kan migreres?

Vår erfaring er at løsningene kan migreres: Kundetilpasninger virker fortsatt etter migrering, og det er få kjerneprosesser som er endret og som vil påvirke brukerne. Selv om man på lang sikt ønsker å kvitte seg med kundetilpasninger og gå for mer standard prosesser, og hente ut innovasjonen som kommer med løsningen, så er dette mulig å gjennomføre dette over tid.

Når det er sagt, så skal man ikke underestimere behov for å rydde. Arkivering, sletting av logger, og avslutning av selskaper som ikke lenger er i drift, er ting som bør tas tak i før man starter migreringen. Analyser kjørt i din løsning vil kunne gi deg svaret på hva du bør ta tak i.

4

HVA BØR DU SE ETTER I EN MIGRERINGSPARTNER?

Det er ingen tvil om at en migrering av denne størrelsen krever erfarne fagfolk. Du må ha en partner som har gjort dette før, og som kan gi deg verdifulle råd før, under og etter migreringen. De bør være villig til å ta på seg ansvaret for prosjektet.

Du som kunde skal konsentrere deg om å forstå de forretningsmessige endringene og hva det betyr for dere. I tillegg er det viktig å bidra med kunnskap om egen løsning og sette av tid til å gjennomføre en fullverdig akseptansetest.

Vi i Pearl var første bedrift i Europa som med Fjellsport.no gikk live med en handelsbedrift på SAP S/4HANA, og har siden hjulpet kunder som blant annet Statkraft, Vinmonopolet, Bohus og Motek med vellykkede migreringer.

Vi er ledende i Norden på plattformen, og har sammen med flere av våre

kunder utviklet en malløsning på S/4HANA, tilpasset de ulike bransjenes behov.

Vi har erfaringen og en partnergodkjent løsning fra SAP for å hjelpe kunder med migreringen. Vi benytter kun SAP-godkjente verktøy i gjennomføringen. Vi har dessuten tung domenekunnskap om mange av de viktigste industriene og bransjene som vil ha mest nytte av teknologiene som tilgjengelig gjøres gjennom S/4HANA.

Du er velkommen til å ta kontakt uansett spørsmål eller problemstilling. Vil du høre mer om våre erfaringer så deler vi gjerne.

Ta kontakt med Petter Dobbelle, petter.dobbelle@pearlgroup.no for mer informasjon.

