



## XPACT Beratungsschwerpunkt SAP:

**Consultant Thomas Schäfer** über Herausforderungen bei SAP S/4 Conversions in der Praxis und kurzweilige Abende beim SAP 10 Steps S/4 Programm

- 1.) *Lieber Thomas, trotz deines noch jungen Alters bist du inzwischen ein erfahrener XPACT-Berater und konntest dein Wissen in diversen Kunden-Projekten sukzessive ausbauen. Kannst du uns bitte kurz die Inhalte deiner bisherigen Projekte umreißen?*

In meinen bisherigen Projekten im Bankenbereich habe ich mich inhaltlich insbesondere mit Hauptbuchthemen sowie mit den diversen Nebenbüchern Debitoren-, Kreditoren- und Anlagenbuchhaltung im Rahmen von S/4 HANA Einführungen beschäftigt. Bei einer solchen Einführung berücksichtigen wir natürlich auch die Einbettung in und das Zusammenspiel mit der bestehenden Systemarchitektur des Kunden inkl. der relevanten Schnittstellen. Darüber hinaus habe ich mich in diesem Kontext mit Migrationsszenarien beschäftigt und diese auch erfolgreich angewendet.

Neben diesen SAP S/4 Inhalten sammelte ich bereits Erfahrungen in diversen Meldewesen-Projekten. Diesbezüglich ging es um den Entwurf und die Implementierung einer neuen Datenbank-Architektur für die Groß- und Millionenkreditmeldung und darüber hinaus um das erstmalige Melden von AnaCredit mit Hilfe einer brandneuen und innovativen regulatorischen Standardsoftware.

- 2.) *Das klingt nach sehr aufregenden und abwechslungsreichen Projekten mit SAP-Bezug! Die SAP-Beratung ist eine Kernkompetenz von XPACT. Kannst du uns als XPACT-SAP-Ansprechpartner näheres zur Zusammenarbeit mit SAP sagen?*

Grundsätzlich begleiten viele Mitarbeitenden von XPACT die Entwicklung und Einführung von SAP-Lösungen und Systemarchitekturen bereits seit Einführung von SAP R/2 und seit 1998 mit Bezug auf bankspezifische Lösungen.

Mit der Gründung von XPACT in 2005 und der damit einhergehenden Fokussierung auf den Finanzsektor erfolgte in 2008 der Beginn einer erfolgreichen Partnerschaft mit der SAP.

In 2019 sind wir für die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit im Rahmen des PartnerEdge Programms mit dem SAP Gold Partner Status honoriert worden. Das bedeutet insbesondere, dass unsere Mitarbeitenden durch regelmäßige Schulungen immer auf dem neusten technischen SAP-Stand sind.

Seit diesem Jahr agiert XPACT zudem als SAP Financial Service Industry-Fokuspartner. Das heißt, dass wir uns regelmäßig mit anderen Top-Partnern und der SAP selbst zu diversen strategischen Themen austauschen, aktuelle Produktentwicklungen hautnahe mitbekommen und selbst unseren Beitrag hierzu leisten.

Unsere Expertise und Kooperation brachten uns somit die vergangenen mehr als 20 Jahre unterschiedlichste Finanzarchitektur- und SAP-Einführungsberatungsaufträge namhafter Finanzdienstleister ein.

*3.) Bei welchen SAP-Modulen bzw. -Produkten kommt diese umfangreiche Expertise der Mitarbeitenden von XPACT konkret zum Tragen?*

Im Hinblick auf eine visionäre SAP-Gesamtbanklösung bietet XPACT einen Beratungsansatz für alle relevanten Cluster:

Zunächst ist festzuhalten, dass wir Einführungen bzw. Releasewechsel klassischer operativer Bankmodule im SAP Banking wie bspw. CML schon seit deren Markteinführung begleiten.

An der Schnittstelle zur Datenhaltung und damit zum Datenmanagement im Rahmen der innovativen SAP Financial Data Service Platform (FSDP) arbeiten wir als strategischer Partner mit SAP derzeit an einer standardisierten Eingangsschnittstelle für Handelssysteme. Hier kommt uns insbesondere unsere langjährige Erfahrung bei Modellierung und Umsetzung fachlich getriebener Datenmodelle auf Oracle-Basis zu Gute und diese Erfahrung werden wir auch in die Entwicklung von FSDP einfließen lassen.

Bzgl. der bankanalytischen Module profitieren unsere Kunden ebenfalls von jahrelanger Expertise unserer Kolleginnen und Kollegen bei Implementierung und Betrieb von SAP smart und classic AFI. Zukunftsgerichtet werden wir natürlich auch die neue Nebenbuchlösung SAP Financial Product Subledger (SAP FPSL) nach vorne treiben und wo sinnvoll, bei unseren Kunden integrieren. Überdies unterstützen wir aktuell bei diversen SAP S/4 (HANA) Projekten im Betriebsbereich sowie im Finance- und Group-Reporting und treiben somit maßgeblich die Hauptbuchmigration und -integration unserer Kunden auf die brandneuen S/4-Systeme voran.

Last but not least bieten wir unseren Kunden natürlich auch im Bereich Analyse & Reporting signifikanten Mehrwert. Hierzu zählt insbesondere die Implementierung von SAP BW selbst bzw. der Aufbau effizienter Reporting-Datenmodelle im SAP BW sowie die Umstellungen auf BW on HANA. In Verbindung mit der Virtualisierung bzw. der Einführung eines auf HANA optimierten Datenmodells gelang uns hier bei einem namhaften Kunden bspw. eine Performance-Verbesserung um den Faktor 10! Flankierend hierzu unterstützen wir eine völlig neue User-Experience durch den Einsatz neuester Analyse- und Anzeigetools wie SAP Fiori oder Digital Boardrooms.

Unsere praktischen Erfahrungen bei Einführung bzw. Releasewechsel der genannten SAP-Produkte zeigen übrigens, dass diese nur dann erfolgreich sind, wenn die Rahmenparameter stimmen. Dazu gehören ein stringentes zielorientiertes Projektmanagement, die Berücksichtigung des Gesamt-Architekturblicks sowie die Definition effizienter Geschäfts- und Abschlussprozesse....

*4.) ...wobei wir bei den weiteren Kernkompetenzen von XPACT wären?!*

Richtig. Grundsätzlich arbeitet XPACT in interdisziplinären Teams, die genau diese Stärken bündeln und entsprechende Kernkompetenzen in die Projekte einfließen lassen.

Als Financial Architects entwickeln wir fachliche und technische Zielarchitekturen aus Gesamtbanksicht inkl. der Berücksichtigung o.g. SAP-Lösungen.

Im Projekt- bzw. Programmanagement erstellen wir u.a. Vorgehensmodelle und (Gesamt-)Roadmaps und unterstützen somit die interne Programmleitung insbesondere auch in einem agilen Software-Entwicklungsumfeld.

Schon bei Konzeption und Entwicklung der Software berücksichtigen wir überdies die daran anknapfende Geschäfts- und Abschlussprozesse und optimieren diese.

5.) *Du sprachst vorhin ein Thema an, das derzeit viele Kunden beschäftigt und noch lange beschäftigen wird: Die nötige Umstellung bisheriger ERP-Systeme auf bzw. die Implementierung von SAP S/4. Auf welche Problemstellungen triffst du diesbezüglich häufig in der Praxis und was ist die darauffolgende Antwort von XPACT an ihre Kunden?*

Die Herausforderungen lassen sich in übergreifende und kundenspezifische Problemstellungen clustern. Zu Beginn eines S/4 Projekts arbeiten wir diese zusammen mit dem Kunden i.d.R. in einer umfangreichen Workshopreihe heraus.

Grundsätzlich stellen S/4 Transitions nicht nur technologie-, sondern auch organisationsgetriebene Projekte dar. Daher binden wir frühestmöglich den Fachbereich ein und klären, welche Optimierungen wann realisiert werden und wie die künftigen Prozesse auf Basis S/4 aussehen. Zudem muss wie bereits erwähnt immer auch die Integration der S/4-Module in die Zielarchitektur sowie dabei die prozessuale SAP-Unterstützung berücksichtigt werden. Dies gilt für funktionale als auch non-funktionale Anforderungen.

Darüber hinaus müssen die neuen technischen Möglichkeiten, die S/4 bietet, bereits in einer Transition-Roadmap berücksichtigt werden. Dies ist deshalb nötig, da S/4 ein völlig neues Denken erfordert. Ich gebe zum Verständnis gerne ein Beispiel hierzu: Durch die neuen In-Memory-Datenbanken können Datensätze nunmehr sehr breit abgelegt werden, was zur Vermeidung von Redundanzen führt. Der Vorteil dabei ist, dass eine Vielzahl an Tabellen nicht mehr benötigt werden, da die beinhalteten Informationen nun in einer Tabelle abgelegt werden. Die Herausforderung dabei besteht dann jedoch zwangsweise darin, die Schnittstellen zum Austausch an Informationen mit anderen Systemen anzupassen.

Unsere Erfahrungen zeigen überdies, dass eine erfolgreiche S/4 Einführung vor der eigentlichen Umsetzung bereits in der Istwelt startet und man so früh wie möglich einen konkreten Business-Case entwickeln sollte, der folgende Frage beantworten muss: Was lohnt sich für das Institut und was kann es sich überhaupt leisten?

Besonders herausfordernd ist im Übrigen die Migration eines bestehenden SAP R3-Systems. Hier sehen wir im Wesentlichen drei Wechselszenarien für unsere Kunden, wobei natürlich nicht immer alle drei durchgeführt werden können:

Beim Brown-Field Ansatz wird ein vorhandenes SAP ERP-System upgradet und in ein S/4-System konvertiert.

Entgegen dessen zeichnet sich der Greenfield-Ansatz durch die Neuimplementierung eines S/4-Systems inkl. einer Datenmigration aus dem Alt-System aus. Stringent verfolgt ermöglicht dieser Ansatz eine optimale Bereinigung von Alt-Lasten und stellt Zukunftsfähigkeit sicher, dauert in der Umsetzung jedoch tendenziell längerer und verursacht höhere Kosten als der Brown-Field Ansatz.

Wo sinnvoll, stellt überdies das Konsolidierungsszenario eine dritte Möglichkeit einer S/4-Conversion dar. Bei dieser wird der schnellere Brownfield-Ansatz gezielt mit dem Greenfield-Ansatz (inklusive einer bewussten Verschiebung bzw. Daten-Bereinigung auf 2025+) gemischt und somit eine Entlastung und Risiko-Minimierung des Gesamtvorhabens sichergestellt.

6.) *Im Rahmen des 10Steps Programms von und mit SAP habt ihr genau diese Conversion-Ansätze von SAP R/3 zu S/4 besprochen und durchgespielt. Wie genau lief das ab und weshalb waren eure Abende so kurzweilig?*

Wir haben innerhalb von zehn Tagen (!) eine Conversion von SAP R/3 zu S/4 auf einem Test-System der SAP durchgeführt. Dabei wurde der oben bereits genannte Brown-Field-Ansatz gewählt.

Grundsätzlich war das Programm jeden Tag in zwei Phasen aufgeteilt: Morgens stand eine Roll-Out Session an, in der die Themen des jeweiligen Tages theoretisch dargestellt wurden. Nachmittags ging es dann an die praktische Umsetzung im System.

Während der zehn Tage wurden insgesamt zunächst Analysen und Einstellungen im Quellsystem vorgenommen, darauf aufbauend der eigentliche physische Umzug des Systems durchgeführt und abschließend Anpassungen im Zielsystem umgesetzt.

Da meine XPACT-Kollegen und ich weiterhin unsere Kundenprojekte betreut haben, konnten wir uns für die praktische Umsetzung erst am Nachmittag zusammensetzen und ja... dann ging es eben auch mal schnell bis in die späten Abendstunden, damit auch die letzten Tricks und Kniffe im System verstanden und umgesetzt wurden.

In dem Programm wurden übrigens grundsätzlich verschiedene Berater-Skills vermittelt: Basis Consultant, Finance Consultant, Logistik Consultant und ABAP Entwickler. Somit haben wir unser Wissen in allen relevanten Bereichen einer End-to-End SAP-Einführung ausgebaut.

In Summe blicken wir damit auf zehn sehr spannende und herausfordernde Tage, die uns sowohl praktische Erfahrungswerte vermittelt als auch interessante theoretische Rahmenansätze aufgezeigt haben.

Aus allen oben genannten Gründen bin ich somit überzeugt, dass wir als XPACT bestens für die anstehenden Conversions bei unseren Kunden aufgestellt sind und wir diese gemeinsam mit ihnen erfolgreich meistern werden. Ich jedenfalls freue mich sehr darauf und bin stolz, ein Teil dieses Teams zu sein!

*Vielen Dank Thomas, dass du dir Zeit für dieses Interview genommen hast.*

*Wir wünschen dir und unseren Mitarbeitenden viel Erfolg bei den aktuellen und bevorstehenden SAP-Projekten bzw. S/4-Conversions!*