

Insights da IBM sobre a jornada para SAP S/4HANA



Para atender às crescentes demandas dos clientes, ampliar os negócios e manter sua agilidade diante de mudanças rápidas, empresas de todo o mundo estão embarcando em jornadas de transformação digital ousadas e ambiciosas.

Para aproveitar todas as vantagens da economia digital, é preciso uma abordagem dupla. As empresas precisam simplificar muito seus processos comerciais e, ao mesmo tempo, usar sua experiência para criar relacionamentos mais intensos com os clientes.

Para fazer isso, muitas empresas optaram pelas soluções inteligentes de Enterprise Resource Planning (ERP) da SAP. Criado para substituir sistemas de ERP anteriores, o SAP tem SAP S/4HANA, a nova geração do ERP inteligente, que permite às empresas adotar melhor a reinvenção digital.

Para as empresas que querem adotar o SAP S/4HANA, seja qual for seu segmento de mercado ou posição na jornada de implementação, este artigo traz insights essenciais sobre:

“Seja qual for o ponto de partida, as empresas primeiro precisam definir suas necessidades de negócios. Assim, elas podem escolher a estratégia certa e o roteiro para alcançar as metas com o mínimo de interrupção.”

Keith Costello, Global VP/GM,
SAP GBS Leader, IBM



Um resumo dos níveis de preparação das empresas



Lições aprendidas com a IBM



As áreas de oportunidades que os profissionais de TI podem explorar para elaborar argumentos de negócios



O valor exclusivo que a IBM tem a oferecer

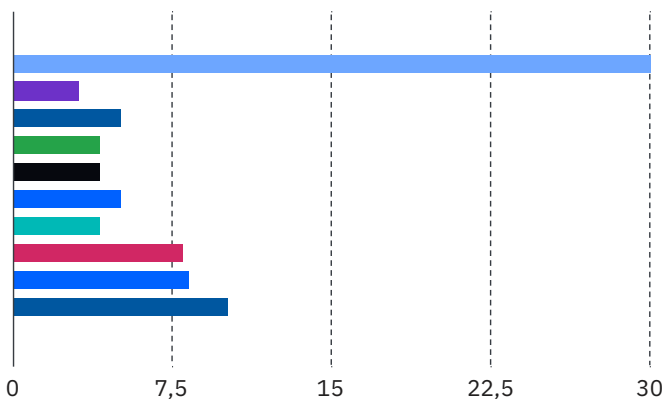
O cenário da implementação do SAP S/4HANA

Para agilizar a jornada de transformação digital, milhares de organizações em todo o mundo estão pensando seriamente em quando e como adotar o SAP S/4HANA.

Mas a migração para o SAP S/4HANA pode ser um grande desafio. Para reduzir alguns dos riscos associados à mudança e oferecer um caminho de ação claro às empresas, a IBM ofereceu aos clientes uma análise com a Avaliação de Impacto de HANA da IBM.

Até agora, mais de 200 empresas usaram a Avaliação de Impacto de HANA da IBM para agilizar suas transformações digitais.

Essas empresas estão em diversos segmentos de mercado:



- Bens de consumo, varejo e atacado
- Bancos, mercados financeiros, seguros
- Mídia, entretenimento, telecomunicações
- Eletrônicos
- Governo
- Viagens e transportes
- Automotivos
- Saúde e ciências da vida
- Energia e serviços públicos
- Química e petróleo
- Produtos industriais

A motivação da migração para o SAP S/4HANA varia bastante. Mas elas têm em comum a crença e a necessidade de encontrar novas maneiras de fazer negócios para acelerar o crescimento e a produtividade.

Todas elas querem reformular os sistemas principais, ou ao menos parte deles, para acessar dados comerciais em tempo real e mudar a maneira de tomar decisões, de interagir com os clientes e de simplificar as operações.

Nós observamos que é possível dividir os clientes do SAP em quatro categorias de preparação:

- **Transformação comercial:** As empresas desta categoria embarcaram em um projeto mais amplo de transformação comercial.
- **Clientes que buscam um argumento comercial:** Eles sabem que precisam migrar para o SAP S/4HANA, mas ainda estão elaborando um argumento comercial.
- **Clientes que buscam definir um roteiro:** Eles sabem dos benefícios do SAP S/4HANA, mas ainda precisam de um roteiro para chegar lá.
- **Ainda não definiram um plano:** Eles não estão pensando no SAP S/4HANA. Preferem esperar uma aceitação mais ampla do mercado para adotá-lo posteriormente.

Lições para as empresas que começaram a jornada para o SAP S/4HANA

A forma de implementar o SAP S/4HANA é algo crucial, que pode fazer muita diferença posteriormente. A estratégia de implementação apropriada pode diminuir muito os custos e maximizar os benefícios comerciais.

Para ajudar no sucesso das empresas, apresentamos algumas observações críticas com base em mais de 200 Avaliações de Impacto de HANA:

Primeira lição: As Avaliações de Impacto de HANA são para todos

As empresas que participaram das Avaliações de Impacto de HANA da IBM consideraram os insights apresentados úteis, quer elas tenham decidido fazer um upgrade técnico ou uma nova implementação. Aquelas que escolheram a abordagem do upgrade técnico usaram os resultados da avaliação para planejar cuidadosamente a migração, eliminar a customização e simplificar soluções.

Enquanto isso, as empresas que decidiram começar novas implementações usaram as informações para identificar quais elementos do ECC reutilizar e quais áreas transformar completamente. Isso pode agilizar a implementação e reduzir o investimento em 50%.

Segunda lição: A viabilidade técnica não é uma preocupação comum

As empresas descobriram que uma nova implementação do SAP S/4HANA é uma ótima maneira de iniciar a jornada de transformação digital como um todo. A maioria decidiu que não teria problema em migrar para o SAP S/4HANA por meio de upgrade técnico, caso decidam fazer isso.

Das mais de 200 empresas que fizeram a avaliação, mais de 95% descobriu que poderia executar um upgrade técnico. Considerando que a viabilidade técnica não costuma ser um problema, o argumento comercial para a migração é tão ou mais importante para as empresas que querem começar a migrar para o SAP S/4HANA.

Terceira lição: Menos complexo do que parece

O cliente médio executa cerca de 2 mil programas customizados em sistemas ECC SAP legados, dos quais mais de 50% nunca são usados. Além disso, de 35% a 45% dos programas clonados são idênticos aos originais. Os clientes podem trocar esses programas desnecessários por componentes SAP padrão e reduzir drasticamente a complexidade dos seus ambientes.

Quarta lição: Migração do método padrão para melhores práticas

As empresas descobriram que 30% a 35% dos seus processos comerciais foram afetados pela migração para o SAP S/4HANA.

Essa constatação leva à pergunta: se é necessário reformular tantos processos comerciais da empresa, por que não optar por uma solução SAP totalmente padronizada? Para alguns clientes, a resposta óbvia é adotar a implementação totalmente e optar por uma solução SAP padronizada.

Essa alternativa tem alguns benefícios: Uma solução SAP padronizada é mais simples e econômica de gerenciar, além de facilitar o upgrade para versões futuras do SAP S/4HANA.

Mas, como em qualquer padronização em ambientes de clientes, a mudança de foco da padronização ampla para melhores práticas do segmento de mercado permite que os clientes eliminem de 20% a 30% do tempo necessário para personalizar melhor seus sistemas. Essa inovação é chamada de soluções IMPACT da IBM.

Com a Avaliação de Impacto de HANA da IBM, as empresas podem identificar quais processos foram alterados, removidos ou inutilizados durante a transformação para o SAP S/4HANA. Elas também identificam a melhor maneira possível de usar as soluções IMPACT da IBM.

Quinta lição: Melhoria da experiência do usuário SAP

A geração anterior de usuários de aplicações corporativas não aproveitou todas as vantagens da experiência de usuário que está disponível aos consumidores comuns. As aplicações SAP FIORI foram criadas para levar essas experiências à nova geração de usuários do S/4HANA.

Depois de realizar a Avaliação de Impacto de HANA da IBM, as empresas identificaram e definiram a maneira de adotar as experiências de usuário melhoradas oferecidas pelas aplicações SAP FIORI mais recentes.

Em média, os clientes do SAP têm mais de 100 aplicações disponíveis e prontas para uso que são relevantes para seus negócios com base no seu uso atual do ECC SAP. A IBM ajuda a encontrar uma estratégia de adoção para realizar uma transição tranquila da SAP GUI para a nova interface SAP FIORI.

Criando um argumento comercial para adotar o SAP S/4HANA

Para as empresas, a migração para o SAP S/4HANA não é uma decisão fácil.

A ferramenta Avaliação de Impacto de HANA da IBM foi criada para ajudar as empresas a começar a jornada e, principalmente, para que os líderes de TI tenham os argumentos necessários, baseados em fatos, para defender a migração para o SAP S/4HANA.

Isso é importante. Com um bom argumento comercial, as empresas economizam custos e aumentam a receita devido à melhoria da eficiência, além de auxiliar em iniciativas de crescimento.

Mas definir as vantagens do SAP S/4HANA pode ser difícil. É necessário percepção e criatividade humanas para remodelar os fluxos de trabalho e os modelos comerciais. Essas vantagens são um resultado direto da implementação do SAP S/4HANA, mas também de outros recursos que se baseiam nele.

Por isso, as Avaliações de Impacto da IBM são uma ferramenta que age como complemento à inteligência e ao conhecimento humanos que a IBM tem a oferecer.

Essa inteligência e o profundo conhecimento da IBM sobre segmentos de mercado ajudam as empresas a montar uma estratégia e elaborar o melhor plano possível de acordo com as necessidades específicas de cada empresa.

Não existe um jeito “certo” de implementar o SAP S/4HANA. Diante desse fato essencial, a IBM criou uma abordagem flexível com caminhos de ação diferentes e adaptados.

IBM: Um aliado natural das empresas que migram para o SAP S/4HANA

Empresas de todo o mundo contam com o conhecimento profundo dos profissionais e consultores da IBM sobre segmentos de mercado e tecnologias. Esses IBMistas, especialistas em segmentos como saúde, serviços financeiros, varejo e outros, ajudam as organizações a se transformar em grande escala e a se tornar mais inteligentes.

Conhecimento profundo dos segmentos de mercado e ampla experiência com o SAP S/4HANA

Em termos de SAP, a IBM é um importante parceiro de transformações estratégicas. A IBM tem ampla experiência com milhares de implantações do SAP S/4HANA, oferecendo diferentes opções de implementação (local, na nuvem ou híbrida) de acordo com os cenários dos clientes.

Essa experiência é combinada ao profundo conhecimento da IBM sobre segmentos de mercado e à compreensão do funcionamento interno dos ambientes de TI das empresas.

Histórico comprovado de condução de transformações comerciais

Com funcionários altamente treinados que dão suporte a projetos SAP em todo o mundo, a IBM tem o histórico comprovado e o conhecimento sobre segmentos de mercado necessários para que as empresas agilizem a migração para o SAP S/4HANA.

Aproveitando essa parceria, a IBM e a SAP anunciaram este ano um novo conjunto de soluções chamadas de IMPACT da IBM para segmentos de mercado. As soluções reúnem e aprimoram as melhores práticas e os serviços existentes da IBM e da SAP para acelerar a adoção do SAP S/4HANA.

Usando esses pontos fortes exclusivos, a IBM orientou empresas em diferentes segmentos de mercado nesta migração, tornando-se a primeira integradora de sistemas do SAP a alcançar mais de 100 implantações do SAP S/4HANA.

Uma parceira de transformações completa

A IBM tem ampla experiência em orquestrar programas grandes e complexos com impacto profundo no modelo comercial de uma empresa.

Da estratégia à execução, a IBM ajuda a criar um roteiro e um argumento comercial, além de identificar o impacto completo da transformação das operações com o SAP S/4HANA.

Além do SAP S/4HANA: trazendo as tecnologias da nova geração

Para as empresas, o SAP S/4HANA é um núcleo digital, uma base sobre a qual as tecnologias da próxima geração podem ser construídas. O SAP S/4HANA prepara o terreno para que as empresas adotem tecnologias como IA, blockchain ou análise de dados avançada.

Para que as empresas aproveitem essas oportunidades, o valor da IBM como parceira de transformação vai além do SAP S/4HANA. Como principal organização de pesquisas privadas do mundo, a IBM Research, setor exclusivo de pesquisa da IBM, oferece um amplo conhecimento científico inigualável à disposição dos clientes e dos seus segmentos de mercado.

A combinação do recurso de pesquisa, da tecnologia inovadora e do amplo conhecimento sobre segmentos de mercado que a IBM oferece pode mudar dramaticamente o argumento comercial, o valor entregue e o tempo necessário para alcançar as vantagens do S/4HANA.

Como começar?

Para começar com a IBM como sua parceira de transformação do SAP S/4HANA, visite <https://www.ibm.com/br-pt/services/sap/s4hana>

© Copyright IBM Corporation 2019

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504

Produzido nos Estados Unidos da América
Janeiro de 2019

IBM, o logotipo IBM e ibm.com são marcas comerciais da International Business Machines Corp., registradas em vários países no mundo todo.

Outros nomes de produtos e de serviços podem ser marcas comerciais da IBM ou de outras empresas. Uma lista atual das marcas comerciais da IBM está disponível na Internet em "Copyright and trademark information" em ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Este documento é atualizado a partir da data inicial da publicação e pode ser alterado pela IBM a qualquer momento. Nem todas as ofertas estão disponíveis em todos os países em que a IBM atua. As informações contidas neste

documento são fornecidas "no estado em que se encontram", sem nenhuma garantia, expressa ou implícita, incluindo nenhuma garantia de comerciabilidade, adequação a um determinado propósito e qualquer garantia ou condição de não violação.

Os dados de desempenho discutidos aqui são apresentados conforme gerados em condições específicas de operação. Os resultados reais podem variar.

AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESTE DOCUMENTO SÃO FORNECIDAS "NO ESTADO EM QUE SE ENCONTRAM", SEM NENHUMA GARANTIA, EXPRESSA OU IMPLÍCITA, INCLUINDO NENHUMA GARANTIA DE COMERCIALIZABILIDADE, ADEQUAÇÃO A UM DETERMINADO PROPÓSITO E QUALQUER GARANTIA OU CONDIÇÃO DE NÃO VIOLAÇÃO. Produtos IBM são garantidos de acordo com os termos e condições dos contratos sob cujos termos são fornecidos.