

# IBM SAP S/4HANA 转型之旅洞察报告



为满足不断变化的客户需求、推动业务发展以及灵活应对快速变化，世界各地的企业纷纷踏上大胆且充满雄心的数字转型之旅。

要充分享受数字经济带来的好处，企业需要双管齐下。一方面要迅速简化业务流程，另一方面要利用专业知识来构筑更为牢固且深厚的客户关系。

为此，许多企业都选择使用 SAP 智能企业资源规划 (ERP) 解决方案。SAP S/4HANA 是新一代的智能 ERP，旨在取代上一代的 ERP 系统，让企业能够更好地拥抱数字化重塑时代。

希望采用 SAP S/4HANA 的企业，无论其从事什么行业，也不管处在哪个实施阶段，都可以从本文中获得以下方面的深刻洞察：

“不论从何处着手，企业都必须先确定业务需求，然后才能选择正确的策略和路线图来实现目标且影响最小。”

IBM SAP GBS 负责人，  
全球副总裁 / 总监



企业就绪情况整体概览



IBM 有效推进成功的经验总结



IT 专业人员可探索的机会领域，助力打造可靠业务案例



IBM 的独特价值

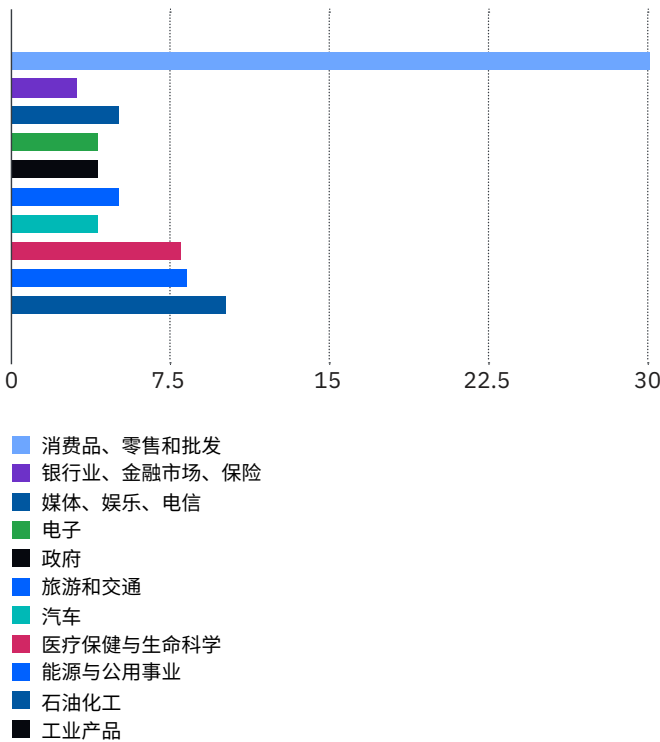
## SAP S/4HANA 实施现状

为了加速数字化转型之旅，全球各地不计其数的企业正认真考虑采用 SAP S/4HANA 的方式和时间。

但是，迁移到 SAP S/4HANA 是一项复杂而艰巨的任务。为降低转型相关风险，并为企业提供明确的行动路线图，IBM 推出了 HANA 影响测评服务，支持客户执行评估操作。

截至目前，已有 200 多家企业利用 IBM HANA 影响测评服务，加快自身的数字化转型之旅。

这些企业来自各行各业：



企业迁移到 SAP S/4HANA 的动机千差万别。但是他们信念是一致的，都需要找到新的方法来加速业务成长，提高生产力。

总的来说，这些企业试图改进自身的核心系统或者至少是部分核心系统，以获取对实时业务数据的访问，从根本上改变决策方式、吸引客户并简化操作过程。

据我们观察，SAP 客户可归类为以下四种准备类别：

- **业务转型：**这类企业开始着手更广泛的业务转型项目。
- **寻找业务案例的客户：**这类企业知道他们需要转向 SAP S/4HANA，但是还在打造业务案例阶段
- **期望明确路线图的客户：**这类企业已经认识到 SAP S/4HANA 能带来的好处，但他们需要制定实施 SAP S/4HANA 的路线图。
- **计划尚不明确的客户：**这类企业现在没有考虑使用 SAP S/4HANA。他们更愿意在 SAP S/4HANA 市场接受度更高后再采用。

## 已开启 SAP S/4HANA 转型之旅企业的经验总结

企业实施 SAP S/4HANA 的方式非常关键，因为这能在以后带来很大的影响。合适的实施战略能在实现商业利益最大化的同时大幅削减成本。

为帮助企业扭转乾坤，我们根据 200 多份 HANA 影响测评报告提出以下一些非常重要的观察结果：

### 经验总结 #1：HANA 影响测评服务适用于所有企业

参与 IBM HANA 影响测评的企业，无论选择进行技术升级还是采用全新实施，都能从中发现有用的信息和洞察。采用技术升级方法论的企业可以借助测评结果，详细规划系统迁移、淘汰定制化、简化解决方案。

与此同时，决定开始全新实施的企业，则可以利用这些信息确定 ECC 系统中哪些部分能再用，哪些方面需要完全转型。最终，这能帮助加快实施进程，减少 50% 的投入。

## 经验总结 #2: 技术可行性并未引起广泛担忧

企业发现, 全新实施 SAP S/4HANA 是开启更广泛数字转型之旅的绝佳方式。很多企业得出结论: 通过技术升级来实现 SAP S/4HANA 迁移不会有任何问题—这是一项非常明智的决策。

完成测评的 200 多家公司中有 95% 以上的公司发现自身能够成功完成技术升级。鉴于技术可行性几乎不是问题, 对于想要进行 SAP S/4HANA 迁移的企业而言, 构建迁移业务案例就变得同等重要, 甚至更重要。

## 经验总结 #3: 化繁为简

客户在原有 SAP ECC 系统中平均运行大约 2000 个定制程序, 其中超过半数的程序从未使用。而且, 有 35% 至 45% 的克隆程序与其所克隆的源程序完全相同。" 如果利用标准 SAP 组件取代这些非必需程序, 客户能大大简化自身的 SAP 环境。"

## 经验总结 #4: 从标准转向最佳实践

企业发现, 在迁移到 SAP S/4HANA 时, 30% 到 35% 的业务流程会受到影响。

这导致: 如果企业有很多业务流程需要改进, 为何不选择完全标准化的 SAP 解决方案呢? 对一些客户而言, 答案显而易见, 那就是完全采纳实施, 执行标准化的 SAP 解决方案。

这样做有其自身的优势: 标准化的 SAP 解决方案管理起来更简单、成本也更低, 而且未来更容易升级到新的 SAP S/4HANA 版本。

而且, 与客户环境中的任何标准化实践一样, 将焦点从广泛的标准化转变为以行业为重心的最佳实践, 可以使客户完成系统定制所需的时间缩短 20%-30%。这种新方法被称作 IBM IMPACT 解决方案。

IBM HANA 影响测评可以帮助客户在转型到 SAP S/4HANA 的期间, 确定要更改、移除和淘汰的流程。还能帮助客户了解怎样才能最有效地利用 IBM IMPACT 解决方案。

## 经验总结 #5: 改善 SAP 客户体验

上一代企业应用用户没有充分享受到普通消费者都可以获得的消费级用户体验。SAP FIORI 应用的目的是把这种体验带给新一代的 S/4HANA 用户。

众多企业在完成 IBM HANA 影响测评后, 已经能够识别和确定如何利用最新 SAP FIORI 应用给企业带来更出色的用户体验。

根据目前的 SAP ECC 使用情况, SAP 客户平均有 100 多个与业务有关的立即可用的应用。IBM 帮助提供采用战略, 支持从 SAP GUI 到新 SAP FIORI 界面的无缝转换。

## 为 SAP S/4HANA 建立业务案例

对很多企业而言, 迁移到 SAP S/4HANA 不是一个轻松的决定。

在这方面, IBM 的 HANA 影响测评工具不仅可以帮助企业开启 SAP S/4HANA 之旅, 更重要的是, 可为 IT 领导者提供所需的论据, 让他们以事实为根据, 构建 SAP S/4HANA 迁移业务案例。

这一点很重要。建立成功的业务案例可以提高企业效率、为增长方案提供支持, 从而降低企业成本, 提高企业收益。

但是, 要明确 SAP S/4HANA 所带来的益处并不容易。从根本上重新构思业务流程和模式需要洞察力和创造力。这些优势既是实施 SAP S/4HANA 的直接结果, 也是建立在 SAP S/4HANA 基础上其他功能的成果。

为此, IBM 把影响测评设计为一种与人类智能和 IBM 提供的专业知识相辅相成、合力协作的工具。

在很多企业看来, 这种智慧加上 IBM 深厚的行业专业知识可以帮助他们解决问题, 并根据自身的独特需求制定切实可行的最佳方案。

在实施 SAP S/4HANA 方面, 并没有“放之四海而皆准的方法”。根据这一关键认识, IBM 制定了一种灵活的方法, 里面有多种不同的行动路线。

## IBM—企业移至 SAP S/4HANA 的天然盟友

世界各地的企业都依赖 IBM 全球范围内的专业人士与顾问提供深度的行业与技术专门知识。IBM 专家涉及不同行业，包括医疗保健、金融服务、零售等，帮助企业实现规模转型，成就智慧企业。

### 过硬的行业专业知识，丰富的 SAP S/4HANA 经验

在 SAP 方面，IBM 一直以来都是重要的战略转型合作伙伴。IBM 具备数千个 SAP S/4HANA 项目部署的丰富经验，可以在本地、云端或混合环境中提供不同的实施方案来支持各种客户场景。

这都包含了 IBM 过硬的行业专业知识以及对企业 IT 环境内部工作的深刻理解。

### 在推动业务转型方面具有公认的成就

IBM 在世界各地都有训练有素的员工支持 SAP 项目，因而拥有丰富的经验和行业专业知识，能帮助客户加速实现 SAP S/4HANA 迁移之旅。

基于这种合作关系，IBM 和 SAP 今年早些时候宣布了一套新产品，即针对各行各业的 IBM IMPACT。这套产品整合并增强了现有 IBM 与 SAP 的最佳实践和服务项目，旨在加快 SAP S/4HANA 的部署。

利用这些独特的优势，IBM 与各行各业的企业合作，指导他们迁移到 SAP S/4HANA，成为第一个成功完成 100 多个 SAP S/4HANA 实施项目的系统集成商。

### 端到端转型合作伙伴

在编排对企业业务模型具有深远影响的大型复杂程序方面，IBM 经验丰富。

从战略到执行，IBM 能够帮助企业提前制定路线图与业务案例，同时还能识别在 SAP S/4HANA 转型过程中带来的全部影响。

### 不止 SAP S/4HANA：让新一代技术触手可及

对很多企业来说，SAP S/4HANA 是数字化的核心，是构建新一代技术的基础。SAP S/4HANA 奠定了基础，让企业能够更轻松采用人工智能、区块链、高级分析等技术。

IBM 能够帮助企业抓住这些机遇，而这带来的效益远超 SAP S/4HANA 本身的价值。IBM 研究部门 IBM Research 作为全球首屈一指的私人研究机构，提供各种科学专业知识，涵盖范围无与伦比，能满足客户与其所在行业的各种需求。

IBM 的研究能力、创新技术以及深度行业专业知识的组合，能够显著改变业务案例及价值回报，大幅缩减 S/4HANA 收益实现所需的时间投入。

## 如何开始？

要让 IBM 成为贵公司的 SAP S/4HANA 转型合作伙伴，请访问 [ibm.biz/IBMSAPHIA](http://ibm.biz/IBMSAPHIA)，申请 HANA 影响测评。

© Copyright IBM Corporation 2019

IBM Corporation  
New Orchard Road  
Armonk, NY 10504

美国出品  
2019 年 1 月

IBM 徽标和 [ibm.com](http://ibm.com) 是 International Business Machines Corporation 在全球许多司法管辖区注册的商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。Web 站点 [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml) 上的“Copyright and trademark information”部分包含了 IBM 商标的最新列表。

本文档是首次发布日期之版本，IBM 可能随时对其进行更改。IBM 并不一定在开展业务的所有国家或地区提供所有这

些产品或服务。本文档中的信息“按现状”提供，不附有任何种类（无论是明示的还是默示的）保证，包括适销性、适用于特定目的和非侵权的保证或条件。

此处讨论的性能数据系在特定操作环境下得出。实际结果可能有所差异。

IBM 产品根据其提供时所依据协议的条款和条件获得保证。