

SAP S/4HANA 转型之旅

- IBM 的观点与洞察



为了满足不断变化的客户需求，推动业务发展，灵活应对快速变化，全球各地的企业都在大胆探索，推进数字化转型，实现企业创新。

要充分享受数字经济带来的利益，需要双管齐下。企业需要大力简化业务流程，同时，利用自己的专长与客户建立更牢固、更密切的关系。

为此，许多企业选择使用 SAP 的“企业资源规划”（ERP）系统。SAP 推出了 SAP S/4HANA，旨在取代上一代 ERP 系统。作为新一代 ERP 平台，SAP S/4HANA 的目的是帮助企业更充分地融入“数字化重塑”时代。

对于希望采用 SAP S/4HANA 的企业，无论其从事什么行业，也无论处于哪个实施阶段，都可以从本文中获得以下方面的关键洞察：



企业总体准备情况概览



IBM 有效推进的经验总结



IT 专业人员为成功实施需探究的相关领域



IBM 的独特价值

“无论从何处入手，企业必须首先明确自己的业务需求。这样才能选择正确的战略和路线图，用最低的影响实现目标。”

Keith Costello, IBM 的 SAP 业务全球副总裁兼总经理，全球企业咨询服务部 SAP 负责人。

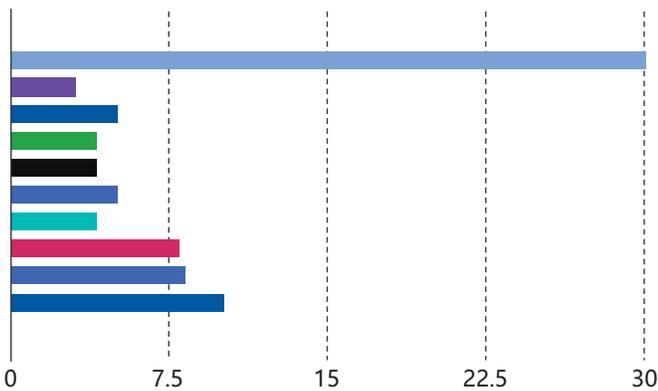
SAP S/4HANA 的总体实施状况

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。为了帮助降低与转型有关的某些风险，为企业提供明确的行动路线图，IBM 可以为客户提供“HANA 影响测评”服务。

到目前为止，已有 200 多家企业接受 IBM 的“HANA 影响评估”，以便加快数字化转型的步伐。

这些企业来自各行各业：



- 消费品，零售和批发
- 银行，金融市场，保险
- 媒体，娱乐，电信
- 电子
- 政府
- 旅游与运输
- 汽车
- 医疗保健与生命科学
- 能源与公用事业
- 石油化工
- 工业品

这些企业迁移到 SAP S/4HANA 的动机千差万别。但是，他们的信念和需求是一致的——那就是以创新方式开展业务，加速实现增长，提高生产力。

总之，他们希望改造核心系统或者至少其中的一部分，以便能够访问实时的业务数据，并从根本上改变做出决策、吸引客户和简化运营的方式。

我们发现，SAP 客户的准备情况可分为四类：

- **业务转型：**这类企业正着手进行更广泛的业务转型项目。
- **希望获得业务案例的客户：**这类企业明白有必要迁移到 SAP S/4HANA，但项目仍在酝酿阶段。
- **希望制定路线图的客户：**这类企业认识到 SAP S/4HANA 的收益，但仍需要路线图以指导具体的实施。
- **尚未制定计划的客户：**这类企业还未考虑使用 SAP S/4HANA。他们更愿意等待该产品获得更广阔的市场接受之后再使用。

为已开始 SAP S/4HANA 转型之旅的企业准备的经验总结

企业实施 SAP S/4HANA 的方式至关重要，会对将来产生巨大的影响。适当的实施战略有助于显著降低成本，同时最大程度提高业务效益。

为了帮助企业获得有利的发展机会，我们基于 200 多次 HANA 影响测评，提供以下这些重要的结论：

经验教训#1：HANA 影响评估适用于每个企业

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，都会从中发现有用的信息和洞察。那些采用技术升级方法的企业，借助评估结果认真规划系统迁移，缩减定制工作，简化解决方案。

而决定启动全新实施的企业，则利用这些信息确定 ECC 系统中的哪些部分可以复用，以及哪些方面需要完全转型。最终，这有助于加快实施，并减少 50% 的投资。

经验教训#2：技术可行性并不是一个普遍存在的问题

企业发现，从头实施 SAP S/4HANA 是开启更广泛数字转型之旅的绝佳方式。而很多企业也得出的结论：通过技术升级迁移到 SAP S/4HANA 不会有任何问题 — 如果他们决定这样做的话。

在完成评估的 200 多家公司中，95% 以上发现他们能够进行技术升级。鉴于技术可行性几乎不是问题，对于希望开始迁移到 SAP S/4HANA 的企业来说，迁移系统从而实现新的业务需求无疑非常重要。

经验教训#3：没有看上去那么复杂

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 50% 的程序从未使用过。此外，35% 到 45% 的被克隆程序与作为克隆源的程序完全相同。通过用标准 SAP 组件取代这些不必要的程序，客户就能够大幅降低 SAP 环境的复杂性。

经验教训#4：从标准方法转向最佳实践

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。

这引出了一个问题：如果企业的大量业务流程都需要翻新，为什么不选择完全标准化的 SAP 解决方案呢？对于一些客户而言，答案显而易见，那就是完全采用全新实施，建立标准化的 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、成本更低，而且更容易升级到未来的 SAP S/4HANA 版本。

但是，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，可以帮助客户减少 20% 至 30% 充分定制系统所需的时间。这种创新称为 IBM 的 IMPACT 解决方案。

IBM 的 HANA 影响评估可以帮助客户确定在转型到 SAP S/4HANA 期间会被更改、移除的流程或变得过时的流程。该评估还可以帮助他们了解如何最有效地利用 IBM 的 IMPACT 解决方案。

经验教训#5：改善 SAP 用户体验

上一代企业应用的用户并没有充分享受到普通消费者可以获得的那种用户体验。SAP FIORI 应用旨在将这些体验带给下一代 S/4HANA 用户。

在完成 IBM HANA 影响评估之后，企业就能够确定如何获得最新的 SAP FIORI 应用给企业带来的更出色用户体验。

根据目前的 SAP ECC 使用情况，SAP 客户平均有 100 多个与业务相关的现成应用。IBM 为企业提供采用战略，支持他们从 SAP GUI 无缝迁移到新的 SAP FIORI 界面。

为 SAP S/4HANA 建立业务案例

对于企业而言，迁移到 SAP S/4HANA 是个很难的决定。

而 IBM 的 HANA 影响评估工具可以为客户解忧，不仅可以帮助企业开启 SAP S/4HANA 转型之旅，更重要的是，它可以为 IT 负责人提供所需的论据，也就是基于事实建立业务案例，证明迁移到 SAP S/4HANA 的合理性。

这一点非常重要。建立成功的业务案例可以帮助企业节约成本和增加收入，从而提高效率，为发展计划提供支持。

然而，定义 SAP S/4HANA 可以带来的好处并非易事。从根本上重新构思业务流程和模式需要人类的洞察力和创造力。而这些优点是实施 SAP S/4HANA 的直接结果，也是建立在 SAP S/4HANA 基础之上的其他功能的产物。

出于这个原因，IBM 的影响评估被设计为一种工具，带给客户 IBM 基于此的相关理解和智慧。

这种智慧加上 IBM 深厚的行业专业知识，可以帮助企业选择竞争的“战场”，根据自身的独特需求制定切实可行的最佳计划。

在实施 SAP S/4HANA 方面，并没有“放之四海而皆准的方法”基于这一关键洞察，IBM 制定了灵活的方法，可以根据企业的具体情况，采用可调整的行动路线。

IBM：准备迁移到 SAP S/4HANA 的企业天然盟友。

IBM 全球专业顾问服务的企业遍布全球各地，企业转型受益于 IBM 深厚的行业洞察和专业技术。IBM 专家涵盖医疗保健、金融服务、零售等多个行业，他们帮助企业实施大规模转型，让企业变得更智慧。

过硬的行业专业知识，深厚的 SAP S/4HANA 经验

在 SAP 领域，IBM 过去一直都是，将来也是重要的战略转型合作伙伴。IBM 具备数千个 SAP S/4HANA 部署项目的深厚经验，可以在本地、云端或混合环境中提供不同的实施方案，支持各种客户场景。

加上 IBM 过硬的行业专业知识，以及对企业 IT 环境内部工作的深入理解，可谓如虎添翼。

在推动业务转型方面具有公认的丰富经验

IBM 在世界各地都拥有训练有素的员工来支持 SAP 项目，具备公认的丰富经验和行业专业知识，完全有能力帮助客户加速迁移至 SAP S/4HANA。

基于这种合作关系，IBM 和 SAP 在今年上半年宣布了一套新产品 — 针对行业的 IBM IMPACT。这些产品汇集并增强了现有的 IBM 和 SAP 最佳实践和服务，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，并成为 SAP 第一个成功完成 100 多个 SAP S/4HANA 实施项目的系统集成商。

全面的转型合作伙伴

在统筹协调会对企业的业务模式产生深刻影响的大型复杂项目方面，IBM 具备丰富的经验。

从战略到执行的整个生命周期，IBM 可以帮助企业在早期制定路线图和业务案例，以及确定 SAP S/4HANA 转型会产生的端到端影响。

超越 SAP S/4HANA：让新一代技术触手可及

对于企业来说，可将 SAP S/4HANA 作为数字核心的新引擎，用于运行新一代技术。通过奠定基础，SAP S/4HANA 可以帮助企业更轻松地采用人工智能、区块链或高级分析等技术。

在帮助企业抓住这些机遇方面，IBM 作为转型合作伙伴的价值远远超出了 SAP S/4HANA 的范畴。作为世界上首屈一指的研究机构和 IBM 的专门研究部门，IBM 研究院的使命就是为客户及其所在行业提供无人能及的知识和专业能力。

综合而言，IBM 的研究能力、创新技术和深厚的行业专业知识可以带来独树一帜的业务案例，显著提高价值回报，大幅缩短实现 S/4HANA 优势所需的时间。

如何起步？

要让 IBM 成为贵公司的 SAP S/4HANA 转型合作伙伴，请访问 [ibm. Bibmssaphia](#)，申请 HANA 影响评估。

© Copyright IBM Corporation 2018

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504

美国出品
2018 年 12 月

IBM、IBM 徽标及 ibm.com 是 International Business Machines Corp. 在全球许多司法管辖区域的注册商标。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 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

本文档为自最初公布日期起的最新版本，IBM 可随时对其进行更改。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。本文档内的信息“按现状”提供，不附有任何种类的（无论是明示的还是默示的）保证，包括不附有关于适销性、适用于某种特定用途的任何保证以及非侵权的任何保证或条件。

本文讨论的性能数据均在特定操作环境中测得，实际结果可能不同。

本文档内的信息“按现状”提供，不附有任何种类（无论是明示的还是默示的）的保证，包括不附有关于适销性、适用于某种特定用途的任何保证以及非侵权的任何保证或条件。IBM 产品根据其提供时所依据的协议条款和条件获得保证。