

Insights de IBM en el proceso de cambio hacia SAP S/4HANA



Para hacer frente a las crecientes demandas de los clientes, impulsar el crecimiento del negocio y continuar siendo ágiles frente a los cambios, las empresas de todo el mundo están iniciando ambiciosos y audaces caminos de transformación digital.

Para disfrutar de los beneficios de la economía digital es necesario un doble enfoque. Las empresas necesitan simplificar drásticamente sus procesos comerciales y, al mismo tiempo, usar su experiencia para construir relaciones más fuertes y profundas con sus clientes.

Para lograrlo, muchos han decidido confiar en soluciones de Planificación de Recursos Empresariales (ERP) inteligentes de SAP. Diseñado para sustituir los sistemas ERP de generaciones anteriores, SAP tiene SAP S/4HANA, la ERP inteligente de última generación que permite que las compañías adopten completamente la era de la Revolución Digital más plenamente.

Para las compañías que desean adoptar SAP S/4HANA, independientemente de la industria a la que pertenecen o el estado de su camino de implementación, este estudio ofrece insights críticos sobre:

"Independientemente de dónde comiencen, las empresas primero deben definir sus necesidades comerciales. Estas pueden elegir la estrategia adecuada y la hoja de ruta para lograr los objetivos con la menor disrupción posible".

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



Una instantánea de los niveles generales de disposición del negocio



Lecciones aprendidas de IBM sobre la mejor forma de avanzar



Áreas de oportunidades que los profesionales de TI pueden explorar para crear un caso comercial creíble.



El valor único que aporta IBM

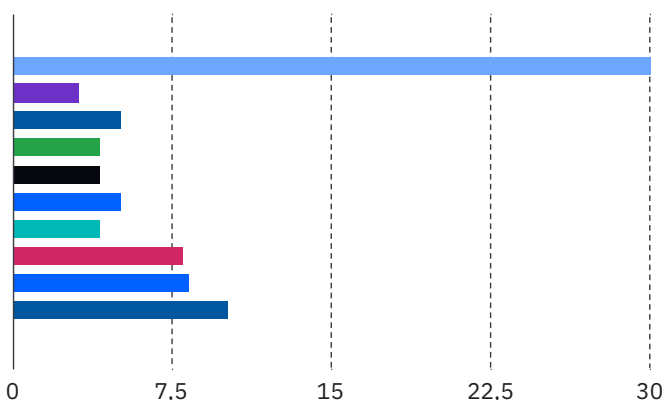
El panorama de implementación de SAP S/4HANA

Para acelerar su camino de transformación digital, miles de organizaciones alrededor del mundo están considerando seriamente cuándo y cómo deberían adoptar SAP S/4HANA.

Sin embargo, migrar a SAP S/4HANA puede resultar un esfuerzo enorme. Para reducir algunos de los riesgos asociados al cambio y darles a las empresas líneas de actuación claras, IBM ofrece a los clientes la capacidad de realizar una evaluación con HANA Impact Assessment de IBM.

Hasta el momento más de 200 empresas han confiado en HANA Impact Assessment de IBM para acelerar su transformación digital.

Estas empresas provienen de diferentes industrias:



- Bienes de consumo, minorista y mayorista
- Banca, Mercados financieros, Seguros
- Midia, Entretenimiento, Telecomunicaciones
- Electrónicos
- Gobierno
- Viajes y Transporte
- Automotriz
- Ciencias biológicas y Cuidados de la salud
- Energía y Utilidades
- Petroquímica
- Productos industriales

Los motivos que tienen para migrar a SAP S/4HANA son muy variables. Con todo, comparten la idea y la necesidad de encontrar nuevas formas ingeniosas de hacer negocios para acelerar el crecimiento y la productividad.

En conjunto, buscan modernizar sus sistemas centrales, o por lo menos parte de ellos, para acceder a datos comerciales en tiempo real y, fundamentalmente, cambiar la forma en que toman decisiones, interactúan con los clientes y simplifican las operaciones.

Observamos que los clientes de SAP se encuadran en cuatro categorías de disponibilidad:

- **Transformación comercial:** Las empresas en esta categoría están encarando un proyecto de transformación más amplio.
- **Clientes que buscan un modelo de negocios:** Estos saben que tienen que migrar a SAP S/4HANA pero aún están montando un modelo de negocios.
- **Clientes que buscan definir una hoja de ruta:** Estos reconocen los beneficios de SAP S/4HANA, pero aún necesitan una hoja de ruta para hacerlo.
- **Aún necesitan definir un plan:** No están pensando en SAP S/4HANA. Prefieren esperar una mayor aceptación del mercado y adoptarlo más adelante.

Las lecciones aprendidas por las empresas que comenzaron su proceso de cambio hacia SAP S/4HANA

La forma en que las empresas implementan SAP S/4HANA es crítica y puede marcar una enorme diferencia a largo plazo. Una estrategia adecuada de implementación puede significar una reducción de costos y maximización de beneficios para el negocio.

Para ayudar a las empresas a tener las probabilidades a su favor, aquí tenemos algunas observaciones críticas basadas en más de 200 HANA Impact Assessments:

Lección N.º 1: HANA Impact Assessment es para todos Las Empresas que participaron en los HANA Impact Assessments de IBM consideraron que la información e insights que recibieron era útil, independientemente de si habían elegido realizar una actualización técnica o una nueva implementación. Las que realizaron el enfoque de actualización técnica utilizaron los resultados de la evaluación para planificar cuidadosamente su migración, eliminar personalizaciones y simplificar sus soluciones.

Mientras tanto, las empresas que decidieron empezar una nueva implementación usaron la información para identificar qué elementos de ECC podrían reutilizar y qué áreas debían ser completamente transformadas. En última instancia, esto puede ayudar a agilizar la implementación y reducir la inversión en un 50 por ciento.

Lección N.º 2: La factibilidad técnica no es una preocupación muy extendida

Las empresas descubrieron que una nueva implementación de SAP S/4HANA es una excelente forma de comenzar su camino hacia una transformación digital más amplia. La mayoría llegó a la conclusión de que no tendría problemas en migrar a SAP S/4HANA por medio de una actualización técnica, si decidieran hacer eso.

De las más de 200 empresas que completaron la evaluación, el 95 por ciento consideró que podrían ejecutar una actualización técnica. Dado que la factibilidad técnica no suele ser un problema, montar un caso de negocios para migración es igual de importante, si no más, para las empresas que desean comenzar a migrar a SAP S/4HANA.

Lección N.º 3: Menos complejo de lo que parece

El cliente medio ejecuta alrededor de 2000 programas personalizados en sus sistemas SAP ECC antiguos, pero más del 50 por ciento de esos programas no se usan nunca. Además, entre el 35 y el 45 por ciento de los programas clonados son idénticos a los programas de los que fueron clonados. Al reemplazar estos programas innecesarios por componentes SAP estándar, los clientes pueden simplificar drásticamente sus entornos SAP.

Lección N.º 4: Pasar de prácticas estándar a mejores prácticas

Las empresas descubrieron que entre el 30 y el 35 por ciento de sus procesos comerciales se veían impactados al migrar a SAP S/4HANA.

Esto plantea la siguiente pregunta: Si tantos procesos de una empresa necesitan modernización, ¿por qué no adoptar una solución SAP totalmente estandarizada? Para algunos clientes, la respuesta obvia es adoptar completamente la implementación y optar por una solución SAP estandarizada.

Hacer esto tiene sus propios beneficios: Una solución SAP estandarizada es más simple de gestionar y más efectiva en términos de costos y facilita actualizar a lanzamientos futuros de SAP S/4HANA.

Pero como sucede con toda estandarización en entornos de clientes, cambiar el foco de estandarizaciones de base amplia por uno de mejores prácticas específicas de la industria permite que los clientes reduzcan un 20 a 30 por ciento del tiempo necesario para personalizar sus sistemas completamente. Esta innovación es conocida como soluciones IMPACT de IBM.

HANA Impact Assessment de IBM permite que las empresas identifiquen qué procesos se cambian, eliminan o quedan obsoletos durante la transformación a SAP S/4HANA. También les permite saber cómo utilizar las soluciones IMPACT de IBM de la mejor manera posible.

Lección N.º 5: Mejorar las experiencias del usuario de SAP

La generación anterior de usuarios de aplicaciones empresariales no se ha visto completamente beneficiada por la experiencia de usuario a nivel del consumidor, que por otro lado, está disponible para el consumidor medio. Las aplicaciones SAP FIORI están diseñadas para llevar esas experiencias a la nueva generación de usuarios de S/4HANA.

Tras completar el HANA Impact Assessment de IBM, las empresas han podido identificar la forma de adoptar la experiencia de usuario mejorada que las últimas aplicaciones SAP FIORI ofrecen para su negocio.

En promedio, los clientes de SAP cuentan con más de 100 aplicaciones disponibles desde el primer momento que son relevantes para su negocio, basadas en su uso actual de SAP ECC. IBM ayuda a proporcionar la estrategia de adopción para dar soporte a una transición fluida del GUI SAP a la nueva interfaz SAP FIORI.

Montar un caso de negocios para SAP S/4HANA

Para los negocios, migrar a SAP S/4HANA no es una decisión fácil.

En este sentido, la herramienta HANA Impact Assessment de IBM no solo está diseñada para ayudar a las empresas a iniciar su camino, sino tal vez, y más importante, ofrecer a los líderes de TI los argumentos, fundamentados en hechos, que necesitan para crear un caso de negocios para migrar a SAP S/4HANA.

Esto es importante. Crear un caso de negocios exitoso puede ayudar a las empresas a ahorrar costos e incrementar ganancias como resultado de mejorar la eficiencia y dar soporte para iniciativas de crecimiento.

Sin embargo, definir los beneficios que SAP S/4HANA ofrece puede ser difícil. El pensamiento y creatividad humanos son necesarios para imaginar de otras formas los flujos de trabajo y modelos comerciales. Tales beneficios son un resultado directo de la implementación de SAP S/4HANA, pero también de otras capacidades que pueden construirse sobre el mismo.

Por este motivo, Impact Assessments de IBM fue desarrollado como una herramienta complementaria que colabora con la inteligencia y el conocimiento humanos que IBM aporta.

Para las empresas, esta inteligencia, junto con la profunda experiencia industrial de IBM, puede ayudarles a elegir sus frentes y diseñar el plan de acción más plausible, que sea relevante a las necesidades específicas de cada empresa.

No existe una “*forma correcta*” de implementar SAP S/4HANA. Con base en esta idea crucial, IBM ha construido un enfoque flexible, con líneas de actuación diferentes y adaptadas.

IBM: Un aliado natural para las empresas que están migrando a SAP S/4HANA

Empresas de todas partes confían en la profunda experiencia industrial y tecnológica de los profesionales y consultores de IBM alrededor del mundo. Estos IBMistas, especialistas en industrias que van desde cuidados de la salud hasta servicios financieros, ventas minoristas, etc., ayudan a las organizaciones a transformarse en escala y a ser más inteligentes.

Sólido conocimiento industrial y profunda experiencia SAP S/4HANA

Cuando se trata de SAP, IBM tiene y es un importante asociado estratégico de transformación. IBM tiene una profunda experiencia con miles de implementaciones de SAP S/4HANA y puede proporcionar diferentes opciones de implementación, local, en la nube o híbrida, para dar soporte a diversos escenarios de cliente.

Esto se combina con el sólido conocimiento que IBM tiene de la industria y su comprensión de los trabajos internos de los entornos de TI de los negocios.

Un historial comprobado cuando se trata de conducir una transformación comercial

Con empleados altamente calificados para dar soporte a proyectos SAP en todo el mundo, IBM tiene el historial comprobado y conocimiento de la industria que las empresas necesitan para acelerar su camino hacia SAP S/4HANA.

Asentados sobre esta asociación, IBM y SAP anunciaron este año un nuevo conjunto de ofertas conocido como IMPACT de IBM para industrias. Las mismas unen y amplían las mejores prácticas y servicios de IBM y SAP para acelerar la adopción de SAP S/4HANA.

Usando estas fortalezas únicas, IBM trabaja con empresas en todo el mundo para guiarlas en su migración hacia SAP S/4HANA y se ha convertido en el primer integrador de sistemas para que SAP llegue a más de 100 implementaciones exitosas de SAP S/4HANA.

Un asociado de transformación de principio a fin

IBM es un jugador experimentado en la organización de programas grandes y complejos que tienen un impacto profundo en el modelo de negocios de una empresa.

De la estrategia a la ejecución, IBM puede ayudar desde el inicio a crear la hoja de ruta y montar el caso de negocios así como a identificar el Impacto, de principio a fin, que significa transformar sus operaciones con SAP S/4HANA.

Más allá de SAP S/4HANA: Poniendo las nuevas tecnologías al alcance de la mano

Para los negocios, SAP S/4HANA funciona como un centro digital; un cimiento sobre el que se pueden construir las tecnologías de la nueva generación. Al establecer las bases, SAP S/4HANA hace que sea más fácil para las empresas adoptar tecnologías como la IA, blockchain o analíticas avanzadas.

Para ayudar a las empresas a aprovechar estas oportunidades, el valor de IBM como asociado en la transformación va mucho más allá de SAP/4HANA. Como la principal organización privada de investigación del mundo, IBM Research, el área de IBM dedicada a la investigación, proporciona una gama inigualable de conocimiento científico para suplir las necesidades de los clientes y sus industrias.

La capacidad de investigación, la tecnología de innovación y el profundo conocimiento de la industria que aporta IBM pueden cambiar drásticamente el caso de negocios, el valor entregado y el tiempo necesario para concretar los beneficios de S/4HANA.

¿Cómo comenzar?

Para comenzar con IBM como su asociado de transformación a SAP S/4HANA, visite <https://www.ibm.com/co-es/services/sap/s4hana>

© Copyright IBM Corporation 2019

IBM Corporation
New Orchard Road
Armonk, NY 10504

Producido en los Estados Unidos de América
enero de 2019.

IBM, el logo IBM e ibm.com son marcas registradas de International Business Machines Corp., registradas en muchas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas registradas de IBM u otras compañías. Una lista actual de marcas registradas de IBM está disponible en la web en "Información de derechos de autor y marca registrada" en ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Este documento se actualizó por última vez en la fecha de su publicación y puede ser modificado por IBM en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que opera IBM. La información en este documento

se proporciona "tal cual", sin ninguna garantía, expresa o implícita incluidas, sin garantías de comerciabilidad, idoneidad para un propósito particular y cualquier garantía o condición de no infracción.

Los datos de rendimiento aquí discutidos se presentan como derivados bajo condiciones operativas específicas. Los resultados reales pueden variar.

LA INFORMACIÓN EN ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA "TAL CUAL" SIN NINGUNA GARANTÍA EXPRESA O IMPLÍCITA INCLUIDAS, SIN GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN, CAPACIDAD PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR Y CUALQUIER GARANTÍA O CONDICIÓN DE NO INFRACCIÓN. Los productos IBM están garantizados de acuerdo con los términos y condiciones de los acuerdos bajo los cuales se proporcionan.