

STUDIE  
**SAP S/4HANA 2024**  
AKTUELLE CLOUD-ERP-TRENDS



BRANCHENREPORT HANDEL

KPS



**Ein aktuelles Studienprojekt von  
CIO, CSO und COMPUTERWOCHE**



## **Impressum**

**Studienkonzept /  
Fragebogenentwicklung:**  
Simon Hülsbömer,  
Matthias Teichmann

**Endredaktion /  
CvD Studienberichtsband:**  
Matthias Teichmann

**Analysen / Kommentierungen:**  
Dr. Andreas Schaffry, Mindelheim

**Hosting / Koordination  
Feldarbeit:**  
Armin Rozsa

### **Studienpartner:**

**KPS AG**  
Beta-Str. 10H  
85774 Unterföhring  
Tel.: +49 89 35631 0  
E-Mail: [info@kps.com](mailto:info@kps.com)  
Web: [www.kps.com](http://www.kps.com)

**Grafik:**  
Christine Plote, Starnberg

Umschlaggestaltung unter  
Verwendung einer Illustration von  
© shutterstock.com / Se\_Vector

**Lektorat:**  
Elke Reinhold, München

**Ansprechpartner:**  
Matthias Teichmann  
[matthias.teichmann@foundryco.com](mailto:matthias.teichmann@foundryco.com)

### **Herausgeber:**

**Foundry  
(formerly IDG Communications)**

**Anschrift:**  
IDG Tech Media GmbH  
Georg-Brauchle-Ring 23  
80992 München  
Telefon: +49 89 36086 0  
Fax: +49 89 36086 118  
[info@idg.de](mailto:info@idg.de)

Vertretungsberechtigter:  
Jonas Triebel, Geschäftsführer

Registergericht:  
Amtsgericht München, HRB 99110

Umsatzsteueridentifikationsnummer:  
DE 811 257 834

Weitere Informationen unter:  
[www.foundryco.com](http://www.foundryco.com)

Alle Angaben in diesem Ergebnisband wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Trotzdem sind Fehler nicht ausgeschlossen. Verlag, Redaktion und Herausgeber weisen darauf hin, dass sie weder eine Garantie noch eine juristische Verantwortung oder jegliche Haftung für Folgen übernehmen, die auf fehlerhafte Informationen zurückzuführen sind. Der vorliegende Ergebnisberichtsband, einschließlich all seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, auch auszugsweise, bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch den Herausgeber.

## Mehr als nur ein IT-Projekt – SAP S/4HANA als Booster für die digitale Transformation im Handel



**Matthias Teichmann,**  
Director  
Research Services

Die Geschichte ist bekannt: Während der Nokia-Vorstand noch auf das beste Geschäftsjahr aller Zeiten anstieß, wurde im kalifornischen Cupertino ein neuartiges Smartphone vorgestellt. Wie wir heute wissen, der Anfang vom Ende von Nokia. In der Folge stand der Vorwurf im Raum, im Erfolgsrausch technologische Entwicklungen und Markttrends nicht rechtzeitig erkannt und antizipiert zu haben.

Einem solchem Vorwurf will sich SAP natürlich nicht aussetzen. Aber der Walldorfer Softwarekonzern ist, wenn man so will, Opfer seines eigenen Erfolgs: Viele Anwender sind zufrieden mit ihrer SAP Business Suite und sehen keine Notwendigkeit eines Umstiegs auf S/4HANA, zumal eine Migration mit viel Aufwand und hohen Kosten verbunden ist. Ein neuer Major Release steht an, Wechselstimmung in die Cloud mag dennoch nicht aufkommen. Im Gegenteil, es herrscht Unmut über höhere Preise für SAPs Cloud-Lösungen und vernachlässigte Branchensoftware.

COMPUTERWOCHE Research hat sich gemeinsam mit KPS unter anderem angeschaut, wie sich die Situation rund um S/4HANA in der Handelsbranche darstellt. Dafür wurden weit mehr als 400 (IT-)Verantwortliche aus C-Level und den Fachbereichen sowie der IT befragt – rund ein Vier-

tel davon aus dem Handel. Herausgekommen ist der vorliegende Branchenreport, mit dem wir Ihnen die Key Findings der SAP S/4HANA-Studie 2024 für das Handelsgesamtsegment präsentieren dürfen. Er stellt eine Ergänzung des Hauptberichtsbandes zu unserer Studie „SAP S/4HANA 2024“ dar und enthält auch diverse Vergleiche mit den dort aufgeführten Gesamtergebnissen.

Die überwiegende Mehrheit der befragten Handelsunternehmen (75 Prozent) ist sich im Klaren darüber, dass es bei der ERP-Migration nicht allein um ein IT-Projekt geht, sondern um eine Transformation im größeren Stil. Wie sich zeigt, gibt es gerade im Handel einen großen Nachholbedarf in Bezug auf die vorbereitende Planung dieser Projekte.

In diesem Branchenreport erfahren Sie zudem, was einerseits die Top-Herausforderungen und andererseits der größte Nutzen des Handels bei der SAP-S/4HANA-Einführung sind. Außerdem wird die Frage beantwortet, ob die IT-Verantwortlichen der Handelsunternehmen es für geschickter halten, die Migration bis zum Wartungsende von SAP ERP hinauszuzögern oder möglichst frühzeitig umzusteigen.

Nicht nur in dieser Hinsicht wünschen wir Ihnen nun eine erkenntnisreiche Lektüre!

# Inhalt

6

17

## Die Ergebnisse

<b>Management Summary</b> .....	6
<b>Die weiteren Key Findings</b> .....	8
1. Mehr Umsatz, besseres Datenmanagement – Top-2-Nutzenziele des Handels .....	8
2. Umstieg auf SAP S/4HANA – Der frühe Vogel fängt den Wurm .....	10
3. Top-Herausforderungen des Handels bei der Einführung von SAP S/4HANA .....	12
4. SAP-S/4HANA-Transformation – Handel hat Nachholbedarf bei der Planung .....	14
5. Strategische Bedeutung – Handel setzt auf SAP BTP als Integrationsplattform .....	16
<b>Editorial</b> .....	3
<b>Studiendesign</b> .....	
Impressum .....	2
Studiensteckbrief .....	5
Stichprobenstatistik .....	5

## Blick in die Zukunft

SAP S/4HANA im Handel – Vorteile, Nutzen-erwartungen und Herausforderungen .....	18
--	----

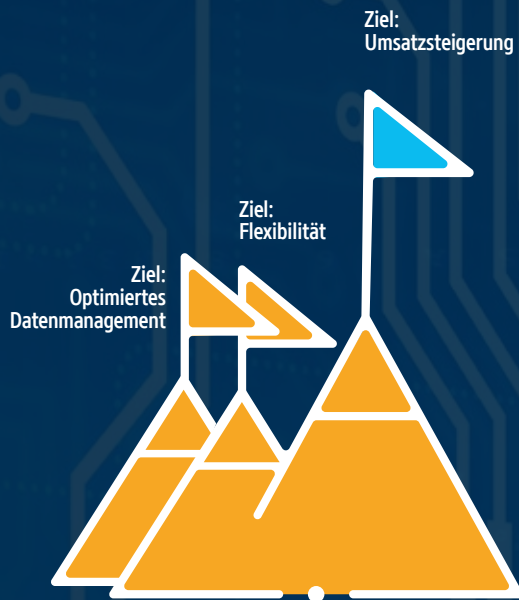


## Studiensteckbrief

<b>Herausgeber</b> .....	CIO, CSO und COMPUTERWOCHE
<b>Studienpartner</b> .....	KPS AG (Platin)
<b>Grundgesamtheit</b> .....	Oberste (IT-)Verantwortliche in Unternehmen der DACH-Region: Beteiligte an strategischen (IT-)Entscheidungsprozessen im C-Level-Bereich und in den Fachbereichen (LoBs); Entscheidungsbefugte sowie Experten und Expertinnen aus dem IT-Bereich
<b>Teilnehmergenerierung</b> .....	Persönliche E-Mail-Einladung über die exklusive Entscheiderdatenbank von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE sowie – zur Erfüllung von Quotenvorgaben – über externe Online-Access-Panels
<b>Gesamtstichprobe</b> .....	432 abgeschlossene und qualifizierte Interviews
<b>Untersuchungszeitraum</b>	14. bis 21. September 2023 sowie 3. bis 9. November 2023 (Aufstockung der Handelsstichprobe)
<b>Methode</b> .....	Online-Umfrage (CAWI)
<b>Fragebogenentwicklung und Durchführung</b> .....	Custom Research Team von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE in Abstimmung mit KPS

## Stichprobenstatistik

		Gesamt	Handel
<b>Unternehmensgröße deutschlandweit</b>	Weniger als 100 Beschäftigte .....	4,6%	4,9%
	100 bis 499 Beschäftigte .....	30,1%	20,6%
	500 bis 999 Beschäftigte .....	31,8%	18,6%
	1.000 bis 9.999 Beschäftigte .....	24,9%	43,1%
	10.000 Beschäftigte und mehr .....	8,6%	12,7%
<b>Umsatzklasse deutschlandweit</b>	Weniger als 20 Millionen Euro.....	7,7%	6,0%
	20 bis 49 Millionen Euro .....	16,6%	10,8%
	50 bis 99 Millionen Euro .....	21,2%	17,6%
	100 bis 999 Millionen Euro .....	32,1%	34,4%
	1 Milliarde Euro und mehr .....	16,0%	22,5%
	Weiß ich nicht/keine Angabe .....	6,3%	7,8%
<b>Jährliche Aufwendungen in IT-Systeme</b>	Weniger als 1 Million Euro .....	9,2%	10,8%
	1 bis 10 Millionen Euro .....	34,7%	35,3%
	10 bis 100 Millionen Euro .....	36,1%	28,4%
	100 Millionen Euro und mehr .....	10,0%	10,8%
	Weiß ich nicht/keine Angabe .....	10,0%	14,7%



## Top-3-Ansprüche an SAP S/4HANA – mehr Umsatz und optimiertes Datenmanagement

**54 Prozent** der Handelsfirmen, die SAP S/4HANA nutzen oder einführen wollen, erwarten davon eine Umsatzsteigerung, **39 Prozent** ein optimiertes Datenmanagement und **38 Prozent** mehr Flexibilität in Bezug auf neue Businessanforderungen.



## Zwei Drittel unzufrieden mit Planung der SAP-S/4HANA-Transformation

Die Planung der Transformation auf die aktuelle ERP-Suite von SAP verläuft oft wenig zufriedenstellend, zum Beispiel was die Herleitung des Transformationspfades oder den Abgleich der Einsatzziele mit der IT-Strategie und den Zielen der Fachbereiche angeht.

Einhaltung der  
Migrations-Timeline

Zu wenig Know-how  
in den Fachbereichen



## Top-2-Herausforderungen des Handels beim SAP-S/4HANA-Umstieg

Die zwei größten Herausforderungen beim Wechsel auf SAP S/4HANA sehen Handelsfirmen in der Einhaltung der Migrations-Timeline und im unzureichenden Know-how in den Fachbereichen (je **31 Prozent**). Schwierigkeiten bereitet auch der Aufwand für die Datenmigration (28 Prozent).



## Entscheidende Wettbewerbsvorteile durch frühzeitigen Umstieg

Die Mainstreamwartung für SAP ERP endet 2027. **Zwei Drittel** der Befragten aus dem Handel sind überzeugt, dass der frühestmögliche Umstieg auf SAP S/4HANA, der vorzugsweise nach dem Brownfield-Ansatz erfolgt, klare Wettbewerbsvorteile bringt.

# Management Summary

Die Key Findings  
im Überblick



## SAP BTP – Integrationsplattform von strategischer Bedeutung im Handel

Auch Handelsfirmen stehen vor der Aufgabe, ihre heterogene IT-Landschaft aus SAP-(S/4HANA)- und Non-SAP-Software sowie Eigenlösungen nahtlos zu integrieren. **86 Prozent** der Befragten bezeichnen die Plattform SAP BTP dafür als strategisches Mittel der Wahl.

# Mehr Umsatz, besseres Datenmanagement – Top-2-Nutzenziele des Handels

54 Prozent der Handelsfirmen, die SAP S/4HANA nutzen oder einführen, wollen in erster Linie ihren Umsatz steigern (gesamt = 55 Prozent) und 39 Prozent erwarten ein verbessertes Datenmanagement. Für acht von zehn Befragten ist die Umstellung auf diese ERP-Suite der Booster für die digitale Transformation.

Interessant ist im Zusammenhang mit dem Einsatz von SAP S/4HANA im Handel die enorm hohe Bedeutung eines optimierten Datenmanagements. Blickt man auf das Gesamtergebnis, sind dort lediglich 13 Prozent dieser Ansicht. Die enorme Differenz von 26 Prozentpunkten lässt sich möglicherweise damit erklären, dass ein optimales Datenmanagement speziell für den Handel von unschätzbarem Wert ist: zum Beispiel, um wichtige Erkenntnisse zum Kundenverhalten und zur Performance der Verkaufskanäle, Filialen und Onlineshops oder zur Optimierung des Sortiments zu gewinnen.

Top-Ziel Nummer 3 ist, mehr Agilität durch den Einsatz von SAP S/4HANA zu erzielen, um das Business schneller und flexibler als bislang an neuen geschäftlichen Anforderungen auszurichten. Das sagen 38 Prozent der befragten Händler, sechs Prozent weniger im Vergleich zum Gesamtergebnis. Dieser Aspekt ist dem Handel offenbar deutlich weniger wichtig als den anderen Branchen, genauso wie die Erhö-

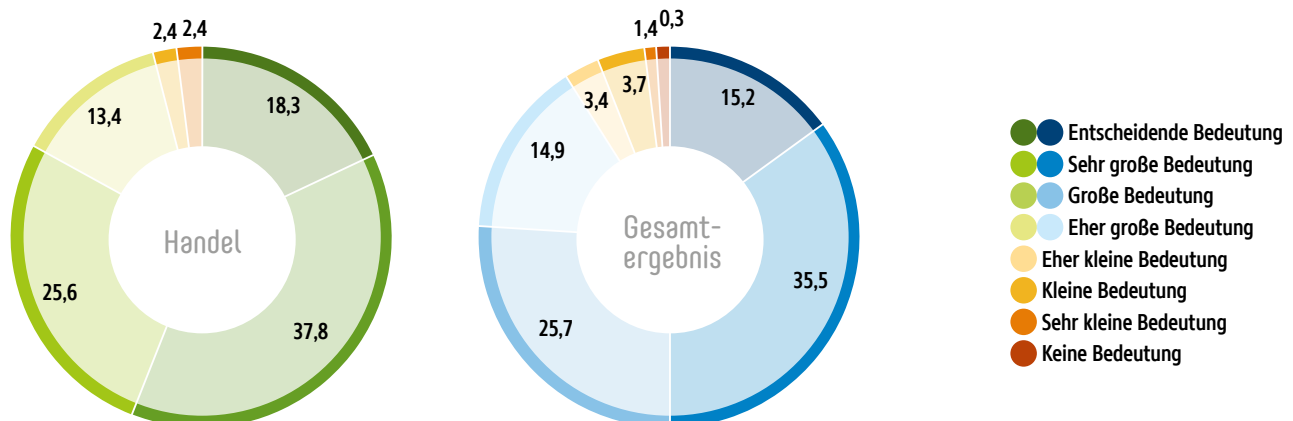
hung des Innovationstempos durch den Einsatz der neuen ERP-Suite von SAP (Handel = 28 Prozent; gesamt = 35 Prozent).

Nur je gut ein Drittel der Händler und anderen Unternehmen sehen den Business-Impact in Kostensenkungen (34 Prozent). Das zeigt: Cost Cutting steht beim Einsatz von SAP S/4HANA über alle Branchen hinweg nicht an oberster Stelle. Erstaunlich ist, dass lediglich elf Prozent der Handelsfirmen einfachere und effizientere Prozesse erwarten (gesamt: 13 Prozent), obwohl das „S“ in SAP S/4HANA für „simple“ und damit für eine vereinfachte Datenarchitektur und eine einfachere Prozessabwicklung steht.

Selbstredend ist die Umstellung auf SAP S/4HANA auch für Unternehmen aus dem Handel von entscheidender, sehr großer oder großer Bedeutung bei ihrer digitalen Transformation. Das sagen 82 Prozent der Befragten aus dieser Branche. Im Vergleich zum Gesamtergebnis (76 Prozent) ist das ein Plus von immerhin sechs Prozent.

## Welche Bedeutung hat die Umstellung auf SAP S/4HANA in Bezug auf die digitale Transformation Ihres Unternehmens insgesamt?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 296)

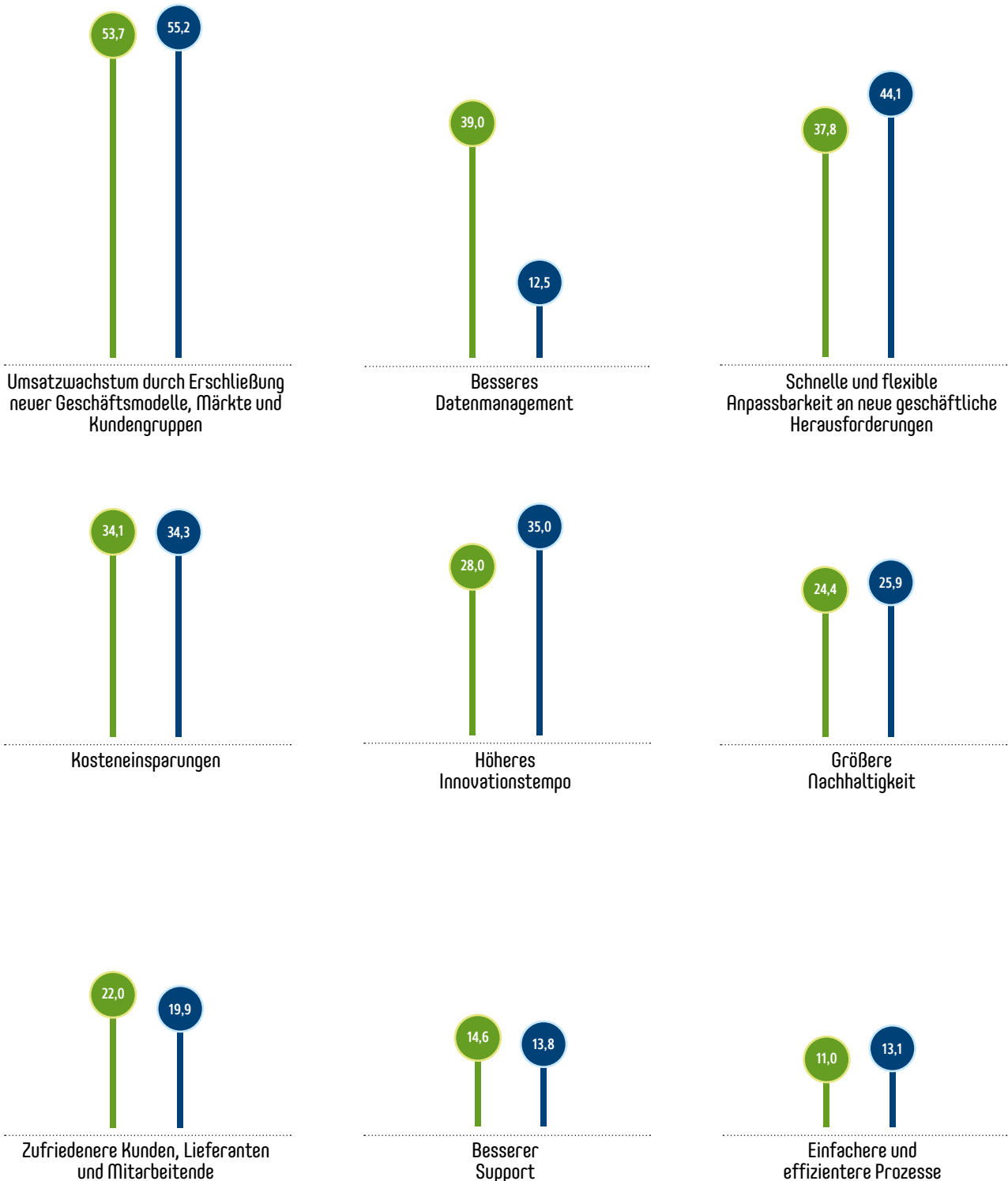




## Welchen konkreten Business-Nutzen erwarten Sie in erster Linie vom Einsatz von SAP S/4HANA für Ihr Unternehmen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Mehrfachnennungen möglich. Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 297)

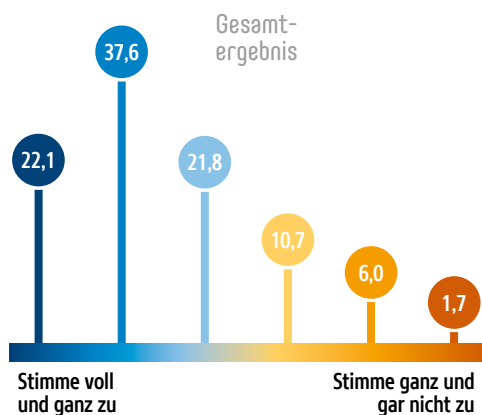
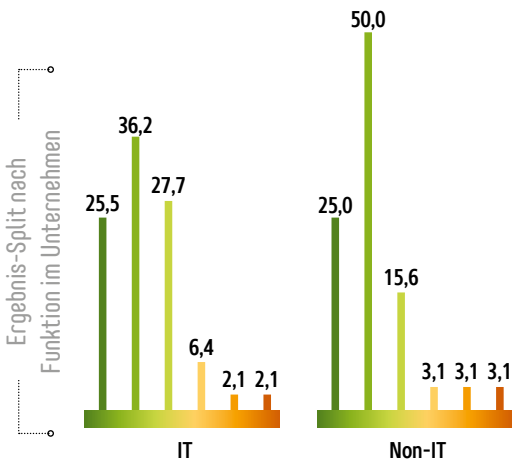
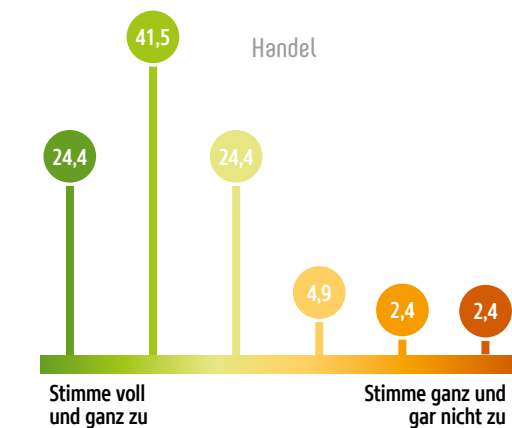
● Handel ● Gesamt



## Inwieweit stimmen Sie dieser Aussage zu oder nicht?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Abfrage auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme ganz und gar nicht zu). Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 298)

„Die Vorteile einer frühzeitigen HANA-Umstellung vor Wartungsende sind ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, da man den Schritt voraus ist.“



## Umstieg auf SAP S/4HANA – Der frühe Vogel fängt den Wurm

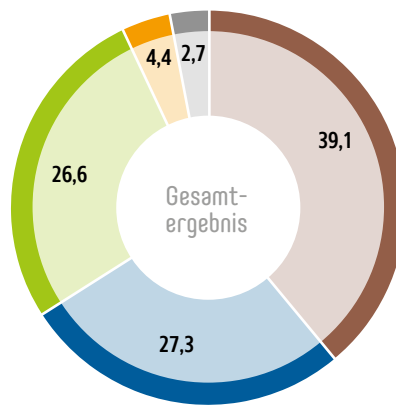
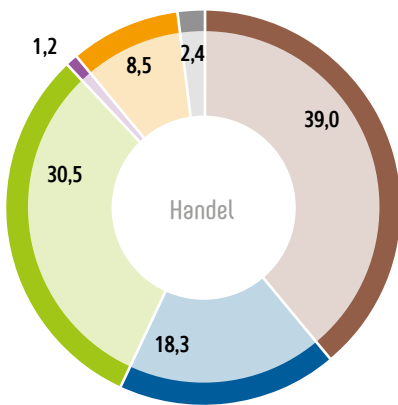
Zwei Drittel der Befragten aus dem Handel sind überzeugt (stimme voll und ganz zu/ stimme zu), dass der möglichst frühzeitige Umstieg auf SAP S/4HANA (Cloud) vor dem Wartungsende von SAP ERP entscheidende Wettbewerbsvorteile bringt. Zum Vergleich: Beim Gesamtergebnis sind es 60 Prozent.

Deutliche Unterschiede in Bezug auf den frühzeitigen Wechsel lassen sich im Handel zwischen den einzelnen Funktionsträgern feststellen. Während drei Viertel der Business-Verantwortlichen „voll und ganz“ zustimmen oder „zustimmen“, dass der frühzeitige Wechsel auf SAP S/4HANA Wettbewerbsvorteile mit sich bringt, sind es lediglich 62 Prozent bei den IT-Verantwortlichen.

Über die Gründe dieser erheblichen Differenz von 13 Prozentpunkten lässt sich spekulieren. Eventuell haben Nicht-ITler im Unterschied zu IT-Funktionsträgern eine optimistischere Sicht

## Mit welchem Ansatz wird (wurde) die Migration auf SAP S/4HANA in Ihrem Unternehmen umgesetzt?

Angaben in Prozent. Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 297)

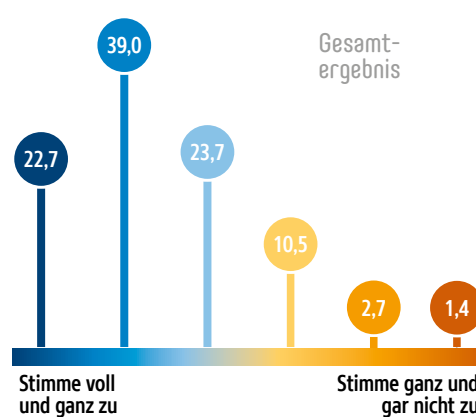
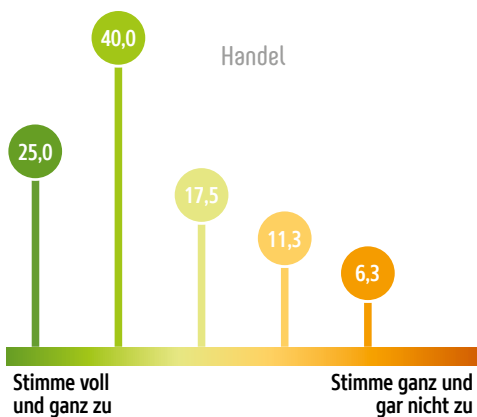


- Brownfield (System Conversion „eins zu eins“)
- Colorfield / Hybride (selektive Strategie (Mischung aus Greenfield und Brownfield))
- Greenfield (Neuimplementierung und Prozess-Redesign)
- Anders
- Ist noch nicht entschieden
- Weiß nicht

## Inwieweit stimmen Sie dieser Aussage zum Thema Cloud-ERP bzw. SAP S/4HANA im Unternehmen zu oder nicht?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine beliebige ERP-, Cloud-ERP- oder SAP-Lösungen einsetzen oder dies planen. Antworten auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme ganz und gar nicht zu). Basis: n = 295

„SAP RISE ist der beste, effizienteste Weg zur Umstellung auf Cloud-ERP.“



auf die Möglichkeiten, die die aktuelle ERP-Suite von SAP für das Business bietet. Die ITler sehen möglicherweise eher die Herausforderungen, die der Wechsel auf SAP S/4HANA mit sich bringt, egal ob er nach dem Greenfield-, Brownfield- oder Colorfield-Ansatz erfolgt oder ob eine Cloud-Edition (Public/Private) eingeführt wird.

Beim Wechsel auf die aktuelle ERP-Suite von SAP bevorzugen analog zum Gesamtergebnis auch die Befragten aus dem Handel, nämlich 39 Prozent, die System Conversion nach dem Brownfield-Ansatz. Immerhin 31 Prozent (ge-

samt = 27 Prozent) entscheiden sich für eine komplette Neueinführung von SAP S/4HANA auf der „grünen Wiese“ nach dem Greenfield-Ansatz. Interessant ist, dass lediglich 18 Prozent der Handelsfirmen (gesamt = 27 Prozent) die Umstellung nach dem sogenannten Colorfield-Ansatz (Mix aus Brown- und Greenfield) durchführen.

Übrigens: Für 65 Prozent der Handelsunternehmen, die sich für die Einführung einer Cloud-Edition von SAP S/4HANA Cloud entscheiden, ist das RISE-with-SAP-Programm der beste und effizienteste Weg (gesamt = 62 Prozent).

# 3 Top-Herausforderungen des Handels bei der Einführung von SAP-S/4HANA

Handelsfirmen, die SAP S/4HANA nutzen oder den Einsatz planen, sehen die größten Herausforderungen in der Einhaltung der Migrations-Timeline und im geringen Know-how der Fachbereiche in Bezug auf neue S/4HANA-Funktionen (je 31 Prozent), aber auch in der Datenmigration und fehlenden IT-Ressourcen (je 28 Prozent).

Eine große Herausforderung besteht für die Befragten zugleich darin, die vorhandene IT-Systemlandschaft/IT-Architektur auf SAP S/4HANA auszulegen, und in fehlenden Ressourcen (zeitlich/personell) bei den für die Transformation auf diese ERP-Suite zuständigen Fachabteilungen (jeweils 27 Prozent).

Was die Priorisierung und Gewichtung der einzelnen Aspekte angeht, tun sich zum Teil deutliche Unterschiede zu den Gesamtergebnissen auf. Dort zählen die Datenmigration (39 Prozent), die Anpassung der IT-Landschaft (37 Prozent) und fehlendes Personal in den Fachbereichen (36 Prozent) zu den größten Herausforderungen. Der (fehlende) Kenntnisstand der Fachabteilungen über die neuen S/4HANA-Funktionen fällt mit 26 Pro-

zent weniger stark ins Gewicht als beim Handel (31 Prozent).

Die Einhaltung der Migrations-Timeline bereitet nicht nur dem Handel (31 Prozent), sondern auch Unternehmen anderer Branchen (29 Prozent) große Probleme. Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang, dass die Einhaltung der Migrations-Timeline für größere Unternehmen (36 Prozent) deutlich problematischer ist als für kleinere Unternehmen (22 Prozent). Auch bei Handelsunternehmen mit einem jährlichen IT-Budget von weniger als 10 Millionen Euro stellt die Einhaltung der Migrations-Timeline eine deutlich geringere Herausforderung dar als bei solchen mit einem IT-Budget von mehr als zehn Millionen Euro (24 versus 41 Prozent).

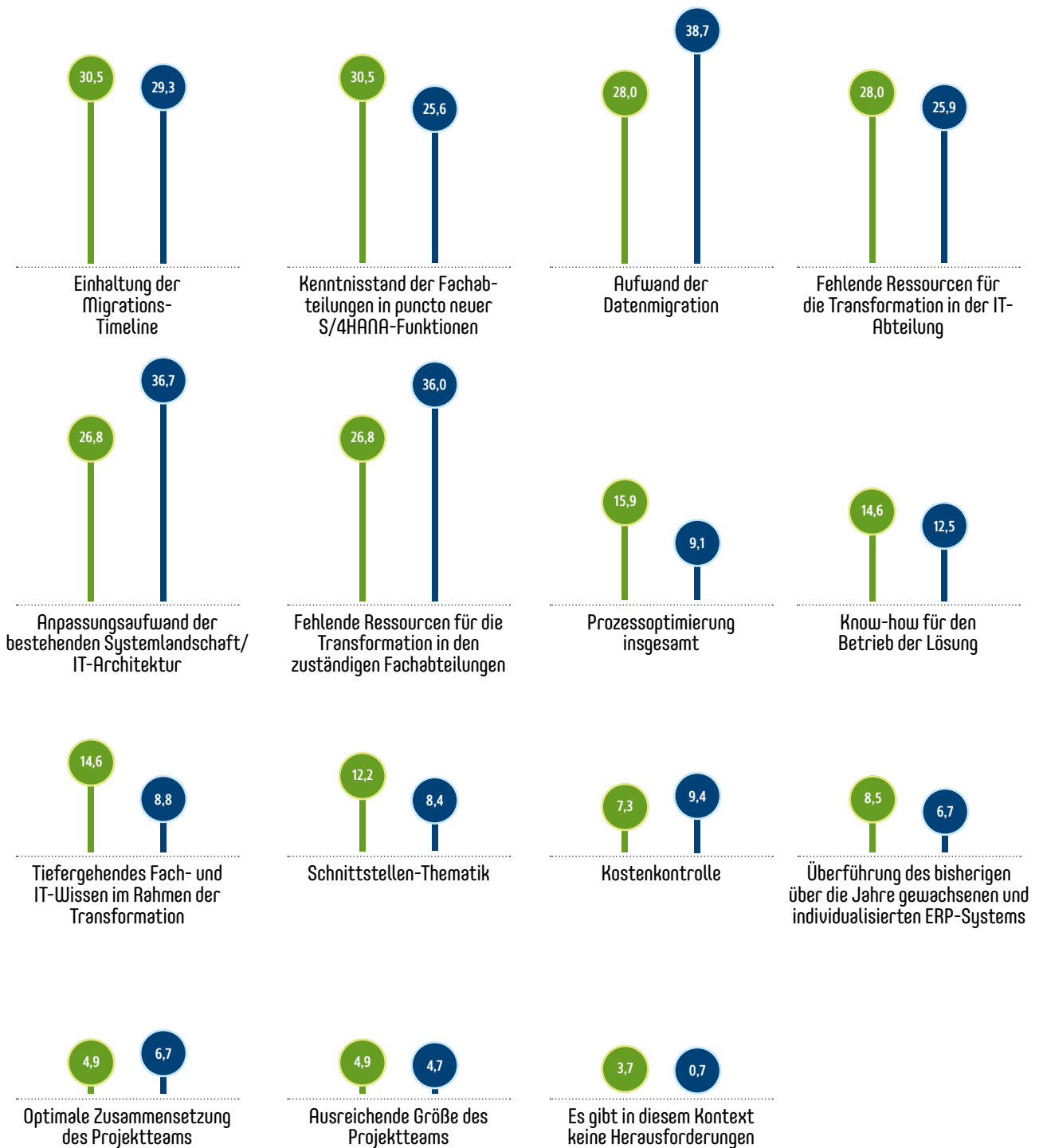
>>  
Die größten Probleme bereiten dem Handel die Einhaltung der Migrations-Timeline und das (fehlende) Know-how der Fachbereiche in Bezug auf neue S/4HANA-Funktionen sowie die Datenmigration und fehlende Ressourcen in der internen IT.  
<<



## Was sind Ihrer Meinung nach in Ihrem Unternehmen die größten Herausforderungen bei der Einführung von SAP S/4HANA?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Basis Handel: n = 82 (Basis Gesamt: n = 297)

● Handel ● Gesamt

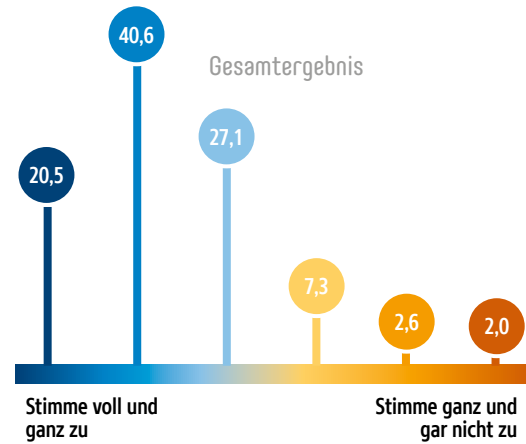


# 4

## Inwieweit stimmen Sie dieser Aussage zum Thema Cloud-ERP bzw. SAP S/4HANA im Unternehmen zu oder nicht?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Abfrage auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme ganz und gar nicht zu). Basis Handel: n = 81 (Basis gesamt: n = 303)

„Die ERP-Migration ist kein IT-Projekt, sondern ein Transformationsprojekt für das gesamte Unternehmen.“



## SAP-S/4HANA-Transformation – Handel hat Nachholbedarf bei der Planung

Die meisten Handelsfirmen (75 Prozent) sind sich im Klaren darüber, dass eine ERP-Migration nicht allein ein IT-Projekt, sondern allen voran ein Transformationsprojekt für das gesamte Unternehmen darstellt (stimme voll und ganz zu/stimme zu), deutlich mehr als bei der Gesamtheit der Unternehmen (61 Prozent)

Allerdings hakt es bei der praktischen Umsetzung. Zwei Drittel der Befragten aus dem Handel, die SAP S/4HANA (Cloud) einsetzen, sind mit der vorab durchgeführten Planung der Transformation auf diese ERP-Suite unzufrieden (gesamt: 60 Prozent). Sie würden heute und gemäß ihrem aktuellen Kenntnisstand ein deutlich stärkeres Gewicht auf die Herleitung des Transformationspfades legen („stimme voll und ganz zu/stimme zu“). Das gilt allen voran für größere Handelsunternehmen (71 Prozent), die in der Regel über komplexere Prozesse und IT-Strukturen verfügen, als kleinere Händler (61 Prozent).

Dass es im Handel im Vergleich zum Gesamtergebnis mehr Nachholbedarf in Bezug auf die vorbereitende Planung einer Umstellung auf SAP S/4HANA gibt, zeigt sich auch in weiteren Bereichen: zum Beispiel beim Abgleich der Einsatz-

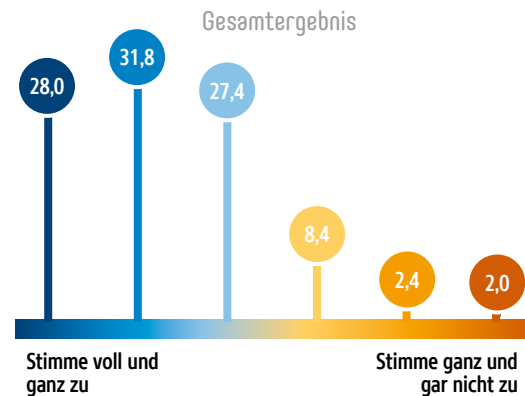
ziele mit den allgemeinen Geschäftszielen (Handel = 34 Prozent; gesamt = 38 Prozent), mit der IT-Strategie (Handel = 37 Prozent; gesamt = 47 Prozent) und mit den (operativen) Geschäftszielen der Fachbereiche (Handel = 40 Prozent; gesamt = 48 Prozent). Auch bei der Analyse und Bewertung der Geschäftsprozesse auf ihre SAP-S/4HANA-Tauglichkeit hin hinkt der Handel hinterher (37 Prozent; gesamt = 46 Prozent).

Die Nase klar vorn hat die Handelsbranche dagegen bei der Festlegung von KPIs für die Messung des Erfolgs einer SAP-S/4HANA-Integration in die Business-Strategie (38 Prozent; gesamt = 23 Prozent), aber auch, was die Einleitung von Changemanagement-Maßnahmen angeht (23 Prozent; gesamt = 17 Prozent).

## Inwieweit stimmen Sie dieser Aussage zum Thema Cloud-ERP bzw. SAP S/4HANA im Unternehmen zu oder nicht?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Abfrage auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme ganz und gar nicht zu). Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 296)

„Mit den heutigen Erkenntnissen aus dem Projekt der S4/HANA- bzw. Cloud-ERP-Einführung hätten wir deutlich mehr Zeit für die Planung der eigentlichen Transformation verwandt und mehr Augenmerk auf die detaillierte Herleitung des Transformationspfades gelegt.“



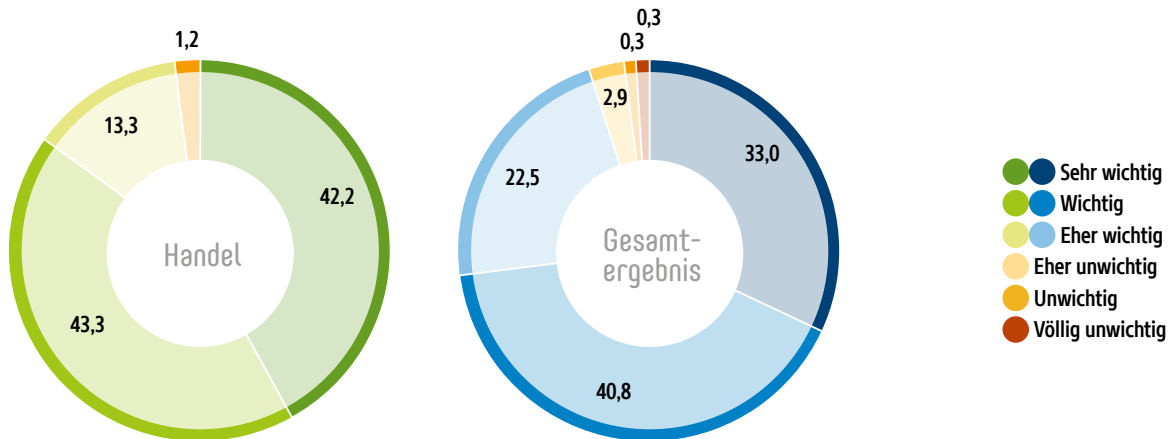
## Welche der genannten Maßnahmen hat Ihr Unternehmen in Vorbereitung der (geplanten) Umstellung auf SAP S/4HANA ergriffen oder plant sie noch zu ergreifen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine SAP-S/4HANA-Anwendung einsetzen oder dies planen. Mehrfachnennungen möglich. Basis Handel: n = 82 (Basis gesamt: n = 297)

	Handel	Gesamtergebnis
Abgleich der HANA-Einsatzziele mit den (operativen) Business-Zielen der Fachbereiche	40,2	47,8
Festlegung von KPIs, um den Erfolg der HANA-Integration in die Business-Strategie messen zu können	37,8	22,9
Abgleich der HANA-Einsatzziele mit der IT-Strategie	36,6	46,5
Analyse und Bewertung der Geschäftsprozesse auf ihre HANA-Tauglichkeit hin	36,6	45,5
Abgleich der HANA-Einsatzziele mit den allgemeinen Geschäftszielen	34,1	38,0
Einleitung eines Changemanagements, u.a. Schulungsangebote, interne Kommunikation	23,2	17,2
Aufstellung einer Roadmap für die Umstellung	19,5	23,6
Auswahl von Tools zur Beschleunigung der Umstellung	17,1	15,8
Maßnahmen zur Steigerung der Stammdatenqualität	13,4	15,8
Einführung eines (neuen/weiteren) SAP-Business-Partners	9,8	10,1
Weiß nicht	0,0	0,7
Keine der genannten Maßnahmen	2,4	0,3

Mit der SAP Business Technology Plattform wurde eine Technologie geschaffen, über die Systeme einfach und schnell untereinander angebunden werden können. Wie wichtig ist für Sie die Integration von eigener Software bzw. Non-SAP-Software?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine beliebige ERP-, Cloud-ERP- oder SAP-Lösungen einsetzen oder dies planen. Abfrage auf einer Skala von 1 (sehr wichtig) bis 6 (völlig unwichtig). Basis Handel: n = 83 (Basis gesamt: n = 306)



## Strategische Bedeutung – Handel setzt auf SAP BTP als Integrationsplattform

Abgesehen von der Forderung nach zusätzlichen Technologien für SAP S/4HANA ist für die allermeisten Handelsfirmen die SAP Business Technology Plattform (SAP BTP) das strategische Mittel der Wahl, um unterschiedlichste IT-Systeme zu integrieren.

86 Prozent der Befragten aus der Handelsbranche sagen, dass die SAP BTP „sehr wichtig“ oder „wichtig“ ist, um eingesetzte SAP- und Non-SAP-Lösungen (On-Premises/Cloud) sowie eigenentwickelte Software einfach und schnell zu verknüpfen und einen bidirektionalen Datenaustausch zwischen den einzelnen IT-Systemen zu ermöglichen. Blickt man auf die Gesamtergebnisse über alle Branchen hinweg, sind es nur 74 Prozent, also zwölf Prozentpunkte weniger.

Das Ergebnis könnte darauf hindeuten, dass die IT-Systemlandschaft bei Unternehmen aus dem Handel offensichtlich heterogener beziehungsweise modularer ausfällt als bei Firmen anderer Branchen, weil sie besser zu den dynamischen Geschäftsmodellen im Handel passt als eine monolithische. Die SAP BTP ver-

knüpft dann als „Integrationsdrehscheibe“ die einzelnen Bausteine in einer solchen modularen Systemarchitektur.

Besonders augenfällig sind in diesem Zusammenhang die Differenzen zwischen den Funktionsträgern in Bezug auf die Bedeutung der SAP BTP als Integrationsplattform. Allen voran die IT-Verantwortlichen, nämlich 94 Prozent, bezeichnen die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen sowie eigener Software mithilfe der SAP BTP als „sehr wichtig“ oder „wichtig“. Bei den Geschäftsverantwortlichen sind es etwas mehr als drei Viertel (76 Prozent). Nur der Vollständigkeit halber: Kein einziger der befragten IT- und Nicht-IT-Verantwortlichen hält die SAP BTP für „völlig unwichtig“ oder „unwichtig“.



# Blick in die Zukunft

© stock.adobe.com/emvfx (auch S. 5)

Die inhaltliche Einordnung  
der Studienergebnisse –  
eine Marktperspektive

# SAP S/4HANA im Handel – Vorteile, Nutzen-erwartungen und Herausforderungen

Fast drei Viertel der Handelsunternehmen (74 Prozent), die ein ERP-System einsetzen, nutzen SAP S/4HANA (Cloud/On-Premises). Sie erwarten konkreten Nutzen von dieser ERP-Suite, in erster Linie eine Steigerung des Umsatzes und die Optimierung des Datenmanagements. Doch der Wechsel hält auch Herausforderungen und Fallstricke bereit.

Von **Andreas Schaffry**

Eines zeigt die Sonderauswertung der Studie zu „SAP S/4HANA 2024. Aktuelle Cloud-ERP-Trends“ von COMPUTERWOCHE, CIO und CSO für die Handelsbranche sehr deutlich.

## SAP S/4HANA (Cloud) als Quasi-Standard im Handel

Geht es um die Implementierung eines ERP-Systems, ist SAP-Software, allen voran SAP S/4HANA (74 Prozent), als Quasi-Standard in dieser Branche fest etabliert. Von den 95 Prozent der Handelsfirmen, die eine ERP-Lösung des Walldorfer Konzerns einsetzen, arbeiten somit nur etwas mehr als ein Fünftel (21 Prozent) nicht mit der aktuellen ERP-Suite. In diesem Punkt steht das Ergebnis für den Handel im Einklang mit dem Gesamtergebnis. Auffallend ist die gegensätzliche Sicht der IT- und Geschäftsverantwortlichen, was den Einsatz von SAP S/4HANA (Cloud) angeht. Sagen 92 Prozent der ITler, dass ihr Unternehmen mit einer SAP-S/4HANA-Lösung arbeitet, sind es bei den Nicht-ITlern nur 49 Prozent, eine Differenz von 43 Prozentpunkten!

Immerhin 44 Prozent der Handelsunternehmen, die SAP S/4HANA Cloud einsetzen wollen, entscheiden sich für die Private-Cloud-

Edition, sechs Prozent mehr als beim Gesamtergebnis (38 Prozent), möglicherweise weil diese Edition branchenspezifische Prozessanpassungen ermöglicht. 54 Prozent der Händler (gesamt = 61 Prozent), und damit die Mehrheit, kommen mit der hoch standardisierten Public-Cloud-Edition aus.

## Welchen Business-Nutzen SAP S/4HANA bieten soll

Selbstredend erwarten auch Handelsfirmen konkreten geschäftlichen Mehrwert aus dem Einsatz dieser ERP-Suite. An oberster Stelle stehen bei 54 Prozent (gesamt = 55 Prozent) Umsatzsteigerungen. 39 Prozent nennen als Top-2-Ziel ein optimiertes Datenmanagement, dagegen lediglich 13 Prozent beim Gesamtergebnis. Und zwei Drittel der Händler rechnen damit, dem Wettbewerb durch den möglichst frühzeitigen Umstieg auf SAP S/4HANA (Cloud) den entscheidenden Schritt voraus zu sein (gesamt = 60 Prozent).

Allerdings fordert der Handel von SAP auch, die aktuelle ERP-Suite durch zusätzliche Technologien zu erweitern und zu verbessern, allen voran bei CRM (39 Prozent), Marketing Automation (37 Prozent), Big Data/Analytics



>>

Zwei Drittel der Händler rechnen damit, dem Wettbewerb durch den möglichst frühzeitigen Umstieg auf SAP S/4HANA (Cloud) den entscheidenden Schritt voraus zu sein.

<<

(32 Prozent) und KI/ML (31 Prozent), aber auch bei Social Media (22 Prozent) und Robotic Process Automation, RPA (21 Prozent). Die Branche setzt hierbei zum Teil völlig andere Schwerpunkte als die Gesamtheit der Unternehmen, speziell bei Marketing Automation (gesamt = 27 Prozent) sowie KI/ML (gesamt = 21 Prozent). Aufschlussreich: 86 Prozent der Handelsfirmen bezeichnen die SAP Business Technology Platform (SAP BTP) als „sehr wichtig“ oder „wichtig“, um eingesetzte SAP- und Non-SAP-Lösungen (On-Premises/Cloud) sowie eigenentwickelte Software einfach und schnell zu verknüpfen. Das sind stolze zwölf Prozent mehr als beim Gesamtergebnis (74 Prozent).

### **Probleme bei Migrations-Timeline und Planung**

Der Umstieg auf SAP S/4HANA hält aber auch Herausforderungen und Stolperfallen bereit. Die größten Probleme bereiten dem Handel die Einhaltung der Migrations-Timeline und das (fehlende) Know-how der Fachbereiche in Bezug auf neue S/4HANA-Funktionen (je 31 Prozent) sowie die Datenmigration und fehlende Ressourcen in der internen IT (je 28 Prozent). Hier tun sich deutliche Unterschie-

de zum Gesamtergebnis auf, wo Datenmigration (39 Prozent), Anpassung der IT-Landschaft (37 Prozent) und fehlendes Personal in den Fachbereichen (36 Prozent) zu den größten Herausforderungen zählen.

Zwei Drittel der Befragten aus dem Handel, die SAP S/4HANA (Cloud) einsetzen, sind außerdem mit der Planung der Transformation auf diese ERP-Suite unzufrieden (gesamt: 60 Prozent), allen voran mit der Herleitung des Transformationspfades. Nachholbedarf gibt es auch beim vorbereitenden Abgleich von Einsatzzielen mit der IT-Strategie (37 Prozent; gesamt = 47 Prozent) und den (operativen) Geschäftszielen der Fachbereiche (40 Prozent; gesamt 48 Prozent) oder der Analyse und Bewertung der Geschäftsprozesse auf ihre SAP-S/4HANA-Tauglichkeit (Handel = 37 Prozent; gesamt = 46 Prozent). Dass es sich bei einer ERP-Migration nicht nur um ein IT-Projekt, sondern um ein Transformationsprojekt handelt, ist dagegen der großen Mehrheit der Handelsfirmen (75 Prozent) bewusst. Das ist positiv, denn beim Gesamtergebnis sind es nur 61 Prozent.



Den Umstieg auf S/4HANA beschleunigen

# Wer zu spät kommt, läuft hinterher

**Unternehmen sind noch zögerlich bei der Umstellung auf SAP S/4HANA, obwohl SAP längst das Wartungsende für 2027 eingeläutet hat. Warum ist das so? Wie lässt sich der Umstieg vereinfachen?**

**Frau Wischhusen, warum zögern Unternehmen noch?**

Ein Umstellungsprojekt erscheint häufig als aufwendige, risikobehaftete Herausforderung. Der zu erwartende Umzugsstress beim Wechsel zu SAP S/4HANA kann einem CIO die Sorgenfalten auf die Stirn treiben. Ganz zu schweigen vom Schlagwort- und Technologiedickicht, in dem man sich zurechtfinden und das optimale Migrationsszenario wählen muss. Das schiebt man gerne mal auf.

**Was sind die Risiken, wenn man sich nicht rechtzeitig kümmert?**

Kümmert man sich zu spät, wird die Zeit knapp. Benötigt man dann noch Unterstützung bei der Implementierung, ist das Risiko groß, dass der

Beratermarkt leergefegt ist. Rutscht man in die Extended Maintenance von SAP, fallen zusätzliche Kosten an. Zudem verpasst man die frühzeitige Nutzung von innovativen Funktionen, durch die Prozesse kosteneffizienter werden. Frühzeitig zu handeln, zahlt sich also doppelt aus.

**Wie lässt sich der Umstieg meistern?**

Aus den zahlreichen erfolgreichen S/4HANA-Projekten mit unseren Kunden haben wir Best Practices herauskristallisiert und daraus einen Instant Transformation-Ansatz für den S/4HANA-Umstieg entwickelt. Dadurch wird aus einer scheinbaren Mammutaufgabe ein überschaubares Projekt.

**Was kann der Instant Transformation-Ansatz?**

Wir holen Unternehmen dort ab, wo sie aktuell stehen. Gemeinsam definieren wir den effizientesten Weg für einen zügigen und besonders risikoarmen Umstieg. Das kann bedeuten, dass man zunächst den Status Quo analysiert und das Zielszenario und den passenden Migrationsansatz identifiziert.

**Fokus: Was empfehlen Sie Anwender-  
unternehmen rund um das Thema SAP  
S/4HANA?" bzw. „Was ist Ihr wichtigster  
Tipp zum Thema SAP S/4HANA?"**

*„Der Wechsel zu SAP S/4HANA ist eine gute  
Gelegenheit, alte Zöpfe abzuschneiden.  
Während manche Unternehmen ihre Systeme  
nur konvertieren und Innovationen später  
nachholen wollen, wagen andere einen  
Neustart, um eine unübersichtlich gewordene  
Systemlandschaft zu bereinigen. In jedem  
Fall sollte man früh beginnen, damit man  
nicht den Zug verpasst. Mit unseren auf Best-  
Practices basierten Services  
und Tools vereinfachen  
und beschleunigen wir den  
Umstieg.“*



**Katrin Wischhusen**  
Managing Partner, KPS

Es kann aber auch eine vollumfängliche Begleitung der Umstellung inklusive Implementierung, Changemanagement und Follow-up beinhalten. Wer selbst aktiv werden will, kann das mit unserem einzigartigen Accelerator tun, der KPS Instant Platform. Sie bietet einen „Ready-to-use-Core“ und eignet sich insbesondere für Unternehmen im Bereich Einzel- und Großhandel sowie Fashion. Alle typischen Handelsprozesse sind in SAP S/4HANA vorgedacht und in Signavio und Enable Now dokumentiert – von der Warenwirtschaft bis zur Customer Journey. Durch Best Practices, Prozessdokumentationen, Click-Dummies und Testautomatisierungen muss man nicht bei Null anfangen, sondern gewinnt einen Vorsprung. Man kann die Plattform zum Lernen nutzen oder auch gleich die Zielprozesse modellieren, testen und migrieren. Dadurch ist das Projekt schneller umgesetzt, typische Gefahren sind von vornherein gebannt, die Kosten bleiben im Rahmen und Teams finden einen schnelleren Zugang zu SAP S/4HANA.

**Warum ist KPS AG ein idealer Partner für den  
Weg zu SAP S/4HANA?**

Wir unterstützen Unternehmen ganzheitlich mit sofort wirksamen Produkten wie der Instant Platform sowie individueller Beratung. Unsere Kunden profitieren von über 20 Jahren mehrfach ausgezeichnete SAP-Expertise, zuletzt wurden wir von SAP als Fokuspartner im Rahmen der SAP Diamant Initiative für die Kategorien „Customer Experience“, „Process & Life Sciences Industries“ und „Retail & Consumer Products“ ausgezeichnet.



**KPS AG**  
**Beta-Str. 10H | 85774 Unterföhring**  
**Telefon: +49 (0)89 35631-0**  
**E-Mail: [info@kps.com](mailto:info@kps.com)**



**BRANCHENREPORT HANDEL**

**KPS**