



sierten Ansatz, das DTC und unsere Beratungsleistung – und führen all dies in unserem Conversion/4-Angebot zusammen.

E-3: Warum sollte ein Kunde jetzt nach S/4 migrieren?

Finkbeiner: Warum denn nicht? Aus unserer externen Sicht spricht nichts dafür zu warten – außer ggf. interne Gründe der Kunden. S/4 ist in SAP-Anwenderunternehmen ein zentrales Kernelement für die Digitalisierung. Alle Innovationen der SAP finden in S/4 Hana statt. Unser Grundgedanke lautet „Keep the core clean“ – also in den Standard zu gehen und von der SAP-Innovationsstrategie zu profitieren. Wir von All for One haben ein mittelstandsgerechtes Conversion/4-Angebot entwickelt, mit dem sich kontinuierliche Innovationen umsetzen lassen.

E-3: Was macht All for One zu einem Triple-Winner, wie man kürzlich lesen konnte?

Finkbeiner: Unser Conversion/4-Ansatz kommt bei unseren Kunden, Mitarbeitern und unseren Geschäftspartnern an. Das freut uns natürlich sehr und zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben für unseren Ansatz in kurzer Zeit drei Nominierungen erhalten: SAP hat uns den Pinnacle Award in der Kategorie „SAP S/4 Hana Movement“ – als global führender Partner – vergeben, Microsoft hat uns als Partner of the Year Finalist in der Kategorie „SAP on Azure“ ausgezeichnet und die Analysten von ISG als „Leader Germany“ in der Kategorie „SAP S/4 Hana Ecosystem“. Das Triple macht uns natürlich ein wenig stolz und ist gleichzeitig Ansporn, weiter für den Mittelstand zu liefern.



Martin Finkbeiner, Senior Director Technology Consulting bei All for One: in perfekter Harmonie mit SNP und der Plattform CrystalBridge für die S/4-Conversion.

Case Study: Cleanpart steigt mit Bluefield in vier Monaten auf S/4 Hana um

Bluefield – Cleanpart wird in naher Zukunft vollständig in den Mitsubishi-Chemicals-Konzern integriert. Transparenz über alle Unternehmensbereiche hinweg wird dadurch immer wichtiger. Das Reporting etwa wird sich nach eigenen Einschätzungen verdreifachen.

CFO Paul Spranger hat die Aufgabe übernommen, Cleanpart für die Integration fit zu machen. Sein Hauptanliegen beim Umstieg auf SAP S/4 Hana war von Anfang an, das Projekt so schnell wie möglich umzusetzen, die künftigen laufenden Betriebskosten niedrig zu halten und die Mehrwerte in Reporting und Prozessen zu realisieren. „Man kann heutzutage ein Unternehmen nicht mehr erfolgreich führen, wenn man eine desintegrierte ERP-Struktur mit vielen verschiedenen Softwares und vielen Schnittstellen hat, das führt nur zu Komplikationen, vermeidbaren Komplikationen, Verlangsamungen und Fehlern. Das hatten wir in der Vergangenheit“, sagt Paul Spranger, Finance Director bei der Cleanpart Group GmbH.

Für den Umstieg vom bisherigen SAP-ERP/ECC-System auf S/4 wählte Cleanpart das SAP-Transformation-Abonnement Conversion/4. Dabei nutzen die Berater von All for One die Datentransformations-Plattform CrystalBridge sowie den softwarebasierten Bluefield-Ansatz von SNP. Der Umstieg von ECC auf S/4 wurde in nur vier Monaten Netto-Projektlaufzeit vollzogen. Selbst Vorprojekte wie die Umstellung auf Businesspartner oder Schnittstellenanbindungen, beides Themen, für die man im



*Paul Spranger
CFO bei Cleanpart
und S/4-Conversion-Manager:
Desintegrierte ERP-Strukturen
bringen keinen Erfolg.*

herkömmlichen Verfahren ein fünfmonatiges Vorprojekt aufsetzt, wurden innerhalb des Hauptprojekts durchgeführt. Vor allem aber wurden damit Stillstandzeiten im laufenden Geschäftsbetrieb vermieden, das heißt, der Umstieg erfolgte ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs.

„Wir haben uns für das Conversion/4-Abonnement entschieden, weil es die wirtschaftlichste, die schnellste Lösung für unser Problem war. Es hält die Kosten auf einem vernünftigen Niveau und vermeidet Ausfallzeiten des bestehenden Betriebs. Der Bluefield-Ansatz war entscheidend für die Einhaltung der Deadline“, so Paul Spranger. Von Anfang an wurden die Key User von ihren täglichen Aufgaben rund um das bestehende ECC-System entlastet, sodass diese die gewonnene Zeit zum Enablement für SAP S/4 nutzen konnten. Conversion/4 geht somit weit über den rein technischen Umstieg hinaus und nimmt zusätzlich die Mitarbeiter in den Blick, um die Potenziale in den Geschäftsprozessen zu erschließen und so Innovation ins Unternehmen zu bringen.

Cleanpart erhält sein S/4-System als Managed Service von All for One, also inklusive Betrieb und Support. Der Betrieb erfolgt auf Microsoft Azure – aus Sicht von Paul Spranger die zukunftsweisendste Cloud-Platt-

form für Businessanwendungen. Das Betriebsmodell auf Azure sorgt für Kostentransparenz und -sicherheit über die gesamte Abo-Laufzeit. Mit SAP S/4 hat Cleanpart nun ein integriertes System über verschiedene Unternehmensbereiche – von Finance und Controlling über Produktion bis HR. Damit ist die Basis geschaffen, um zum einen die Anforderungen an das Konzern-Reporting zu erfüllen, zum anderen Verbesserungen in den Prozessen und Produktionsabläufen umzusetzen. Das Betriebsmodell – S/4 als Managed Service von All for One auf Azure – macht den laufenden SAP-Betrieb finanziell kalkulierbar, kosteneffizient und schont die knappen Ressourcen des eigenen IT-Teams. Die schnelle, sichere und reibungslose Durchführung des eigentlichen Conversion-Projekts dient nun im Mitsubishi-Chemicals-Konzern als Blaupause. Cleanparts Positionierung als Schnellboot im Konzern wird dadurch untermauert – ein netter Nebeneffekt, wie Paul Spranger schmunzelnd erwähnt.

„Jedes Unternehmen weltweit muss über Digitalisierung nachdenken. Von einem IT-Partner erwarten wir Engagement, Kenntnisse über unser Unternehmen, Erfahrung im Umgang mit unseren Anforderungen und Flexibilität. All for One und SNP kennen ihr Geschäft“, so Paul Spranger. „Mit einem Anbieter, der unser Geschäft nicht kennt, der nicht alle Leistungen hat, die wir brauchen, wäre es unmöglich gewesen, das so schnell zu machen. Es war ein großes Vergnügen, mit den Leuten dort zu arbeiten.“ (pmf)