



AFI HEARTBEAT



Move! Next Horizons

Gibt es den idealen Umstieg
auf S/4HANA?

Simon Kaul



1

S/4HANA
Ansätze

2

Conversion =
Conversion?

3

Status Quo

4

Lessons
Learned //
Let your heart
beat



Welche Buzzwords fallen Ihnen dazu ein?

Golden Shell Conversion Migration OnPremises

Empty Shell Simplification List Public Cloud

Greenfield Custom Code Adaption Private Cloud

Brownfield Fiori Steuerungseinträge Automatisierung

Blackfield S/4HANA Readiness Check Lizenz SAPUI5

Bluefield





Welche Ansätze haben wir kennengelernt?

- » Brownfield (Klassischer Konvertierungsansatz)
- » Selektive Daten Transformation like Bluefield, Blackfield etc. (Optimierter Konvertierungsansatz)
- » Greenfield (Neue Implementierung)



Wie unterscheidet sich die SAP-Conversion von der AFI-Conversion?

Was muss ich beachten?

Wo ist AFI wichtig?



Conversion = Conversion?

- » Unterschiedliche Wahrnehmung am Markt
- » Erfahrungen sammeln, neue Ansätze kommen dazu
- » 2019 Rückblick, was wir erwartet hatten
- » Simple Move passt auf Conversion, egal welcher Ansatz





Zahlen, Daten und Fakten

- » 48 Kunden sind live mit einer AFI Lösung unter S/4HANA
- » 23 Kunden haben den Greenfield Ansatz gewählt
- » 72 Kunden haben den Brownfield/Bluefield Ansatz gewählt
- » 46 Kunden sind aktuell in einem laufenden Projekt
- » Ca. 305 Kunden sind noch auf SAP R/3 (ausgehend von 400 AFI-Kunden)
- » Wieviel Kunden werden 2023 noch umsteigen?
- » Wieviel Kunden werden 2024 oder später umsteigen?



Warum komplex, wenn auch einfach?

- » Simple Move im Vordergrund
- » AFI Kunden nutzen Brownfield- und Bluefield-Ansatz am häufigsten
- » Fiori und BTP kommen immer mehr in den Mittelpunkt
- » Aktuelle Version und technische Voraussetzungen schon unter SAP R/3 einsetzen und heute schon aktuelle Technologie nutzen
- » Keine Prozessumstellungen



Time, Scope, Budget

- » **Time**
Frühzeitige Involvierung von AFI
- » **Scope**
Klarer Auftrag nur notwendige technische Änderungen durchzuführen,
keine funktionalen Anpassungen, da Auswirkungen auf Time und Budget
- » **Budget**
So viel wie möglich durch den Kunden machen
vs. AFI soll unterstützen





Einordnung der Komplexität

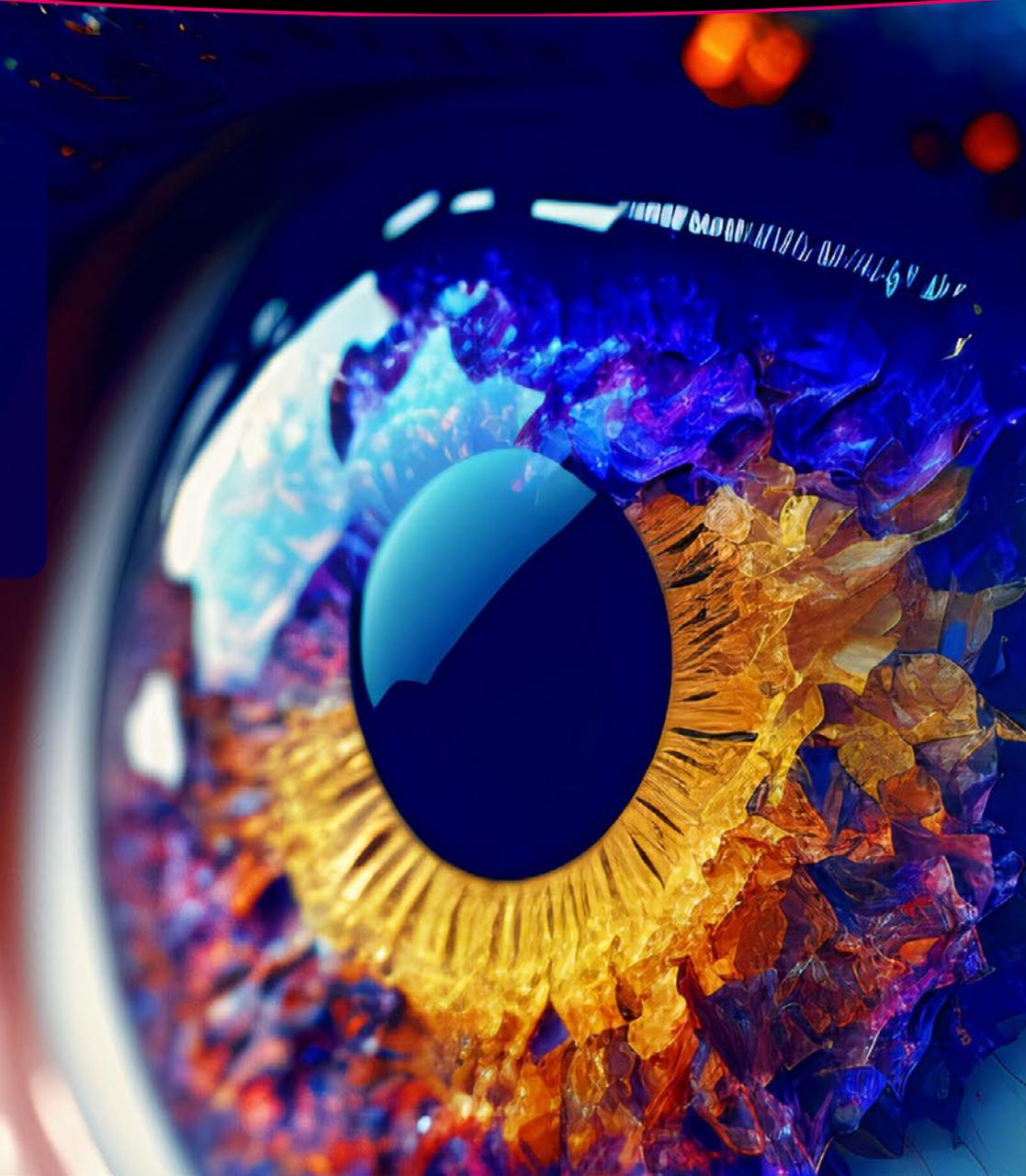
- » Wie simpel wird ihr Move?
- » Warum warten, wenn auch schon jetzt etwas getan werden kann?
- » Was muss ich tun und beachten?
- » Checkliste von AFI jetzt hier ausprobieren





Wie geht es weiter mit Ihrem S/4HANA Projekt?

- » Wann planen Sie, auf S/4HANA zu wechseln?
- » Warum warten Sie noch, jetzt schon die Voraussetzungen zu erfüllen?





Fragen?



CHANGE
PLORE
PERIENCE

AFI
SOLUTIONS

AFI Customer Solution Day

Gestalten Sie die Zukunft Ihrer AFI Lösung

Wann: Donnerstag, 26. Oktober 2023

Wo: AFI Solutions Headquarter Stuttgart

Wir wollen es wissen: wie ist Ihre Zukunftsvision von
AFI Invoice, AFI Confirmation, AFI Order,
AFI Purchase oder **AFI Billing** ?



A large, intricate knot made of thick, braided ropes in various colors: blue, yellow, green, red, and purple. The knot is set against a black background, and the ropes are highly detailed, showing the texture of the braiding.

POWERFUL SOLUTIONS FOR SAP

AFI Solutions GmbH
info@afi-solutions.com
www.afi-solutions.com

Headquarter
Sigmaringer Straße 109
70567 Stuttgart

Geschäftsstelle Köln
Im Mediapark 6B
50670 Köln

Geschäftsstelle München
Franz-Josef-Delonge-Straße 5
81249 München

Geschäftsstelle Hamburg
Karnapp 25 - Channel Tower
21079 Hamburg



Disclaimer:

Die Präsentation wurde durch die AFI Solutions GmbH erstellt. Sie stellt keine Beratung im rechtlichen oder steuerrechtlichen Sinne dar. Die dargestellten Informationen wurden gewissenhaft recherchiert und stets mit unterschiedlichen, vertrauenswürdigen Quellen aus Internet und Literatur abgeglichen. Dennoch können wir nicht für Aktualität und Richtigkeit der Inhalte garantieren. Die AFI Solutions GmbH übernimmt keinerlei Gewährleistungen für Schlußfolgerungen, die sich ausschließlich auf Basis der vorliegenden Präsentation beziehen. Die vorliegende Präsentation sowie jegliche Inhalte unterliegen dem Urheberrecht. Ohne die Zustimmung des Urhebers dürfen die Inhalte nicht verändert oder an Dritte gegeben werden.

Wir danken für Ihr Verständnis.