

# 4PROCESS AG HAUSMESSE 2021



18. März 2021



9.00 Uhr

## Umstieg auf SAP S/4HANA - der digitale Kern als Basis für durchgängige Unternehmensprozesse

Referent: Gerhard Steinhuber

9.30 Uhr

## S/4HANA Brownfield Conversion - Review und Lessons learned

Erfahrungsbericht einer S/4HANA Brownfield Conversion:  
Wir wollen einen Überblick über den Ablauf und unsere Erfahrungen aus einem bereits erfolgreich abgeschlossenen Kundenprojekt mit Ihnen teilen.

Referent: Paolo Bonfissuto

10.15 Uhr

## Embedded EWM oder Stock Room Management? Die Zukunft der Lagerlogistik in S/4HANA

Embedded EWM als strategische Lösung in S/4HANA im Bereich der Lagerlogistik.  
Doch was ist S/4 HANA Stock Room Management?  
Erhalten Sie einen Einblick in die Funktionalitäten des Embedded EWM und in die Roadmap der SAP SE im Bereich der Lagerverwaltung.

Referenten: Dr. Markus Danninger, Michael Zillner

10.15 Uhr

## Expertentalk: Dynpro und was jetzt? Entwicklung von Benutzeroberflächen in S/4HANA

Wir wollen Ihnen die technischen Änderungen aufzeigen, die ein Upgrade auf S/4 mit sich bringt. Neben Ihren ganz speziellen Fragen zu Chancen und Risiken durch diese Umstellung unterstützen wir Sie auch bei der ganz allgemeinen Frage „Was bedeutet das für mein Unternehmen?“

Referent: Florian Blöchl

11.00 Uhr

## Produktionsplanung mit PP/DS embedded – funktionaler Fortschritt mit S/4HANA

Nutzen Sie die APO-Funktionen im S/4HANA digital core und damit eine optimale PP-Integration in diesem Embedded-Szenario. Erschließen Sie Mehrwerte für die Kapazitätsfein- und Kapazitätsgrobplanung sowie die integrierte MRP- und Kapazitätsplanung unter Berücksichtigung multipler Restriktionen.

Referent: Dr. Martin Voss

12.00 Uhr

Mittagspause

13.00 Uhr

## FSM – die Field Service Management Lösung der SAP

Erzielen Sie einen exzellenten Kundenservice mit Hilfe der SAP Field Service Management Lösung (ehemals coresystems). KI-gestützte Tools helfen Ihnen bei der Optimierung Ihrer Termin- und Einsatzplanung. Darüber hinaus ermöglicht die Mobile Field Service App on- und offline Zugriff für Ihre Techniker.

Referentin: Olga Penz (SAP SE)



## 13.45 Uhr SAP Analytics Cloud

Das strategische Produkt für Analyse, Dashboarding und Planung. Wir stellen Ihnen die Funktionalität der SAP Analytics Cloud vor und zeigen Ihnen die nahtlose Integration mit on-Premise Systemen wie S/4HANA oder SAP ERP.

Referenten: Christian Thurner, Xaver Kämpf

## 13.45 Uhr Expertentalk: Digitale Etiketten als Teil Ihrer Digitalisierungsstrategie

Sie möchten Ihre Logistik-Prozesse optimieren, haben aber noch nie etwas von digitalen Etiketten gehört? Oder haben Sie schon sehr konkrete Pläne und ganz gezielte Fragen zur Technik oder ERP-Integration? In beiden Fällen sind Sie in dieser Expertenrunde genau an der richtigen Stelle. Neben unseren Experten für die Prozessintegration ist mit den E-Shelf-Labels auch unser Partner für die Hardware vertreten.

Referenten:  
Karl-August Thiele (E-Shelf-Labels), Dr. Sebastian Schinking

## 16.00 Uhr Vertrieb 4.0 mit SAP Sales Cloud und der 4process CPQ

Stärken Sie Ihren Vertriebsprozess mit der SAP Sales Cloud. Gehen Sie mit unserer CPQ-Lösung gut vorbereitet ins Kundengespräch und erfassen Sie komplexe Konfigurationen so, dass Sie diese ohne Verlustrisiko im SAP ERP für die Fertigung der Produkte verwenden können.

Referenten: Dr. Sebastian Schinking, Nikolaj Khablo

## 16.00 Uhr Expertentalk: Document Compliance – elektronische Rechnungsstellung mit SAP

In dieser Expertenrunde gehen wir gerne auf aktuelle Fragestellungen rund um das Thema SAP Document Compliance mit dem Fokus auf die elektronische Rechnungsstellung in Deutschland und Europa ein.

Referenten: Klaus Omasmeier, Alexander Leitl

## 14.30 Uhr 4process | Product Costing – effiziente Kostenkalkulation integriert in Ihren SAP Angebotsprozess

Sie sind auf der Suche nach einer flexiblen Kostenkalkulationslösung für Ihren Angebotsprozess? Mit 4process | Product Costing kalkulieren Sie schon in einer frühen Phase des Produktlebenszyklus auf der Grundlage Ihrer SAP ERP Daten oder auch komplett losgelöst davon.

Referenten: Dr. Sebastian Schinking, Nikolaj Khablo

## 15.15 Uhr Fiori Self-Service-Plattform zur Optimierung des Berechtigungsmanagements

Die integrierte Lösung umfasst den gesamten Prozess von der Definition, Beantragung, Genehmigung und Verteilung der Berechtigungen. Wir zeigen Ihnen dabei, an einem Kundenprojekt mit Airbus Defense & Space, wie einfach die Handhabung von Berechtigungen in verteilten Systemen sein kann.

Referenten: Marius Wiczorek (Airbus Defense & Space), Raphael Schinking

## ab 16.45 Uhr Breakout-Sessions

Wir möchten Ihnen nochmal die Möglichkeit geben, sich mit unseren Referenten auszutauschen und bieten daher je Vortrag eine Breakout-Session an.

Alle Referenten



# UMSTIEG AUF SAP S/4HANA –

DER DIGITALE KERN ALS BASIS FÜR DURCHGÄNGIGE  
UNTERNEHMENSPROZESSE



4process Hausmesse  
18. März 2021





## ABOUT ME

---

Gerhard Steinhuber

Vorstand 4process AG



FI/CO/HR  
Cloud Solutions  
4process Produkte



Partnermanagement



Business  
Development

# MEHRWERT VON SAP S/4HANA – UMFASSENDES, INTEGRIERTES UND INTELLIGENTES ERP

## User Experience

Konsistent und einfach zu bedienen, auf jedem Gerät. Rollenbasiert, mit einem integrierten digitalen Assistenten zur Steigerung der Benutzerproduktivität.

## Integrated Processes

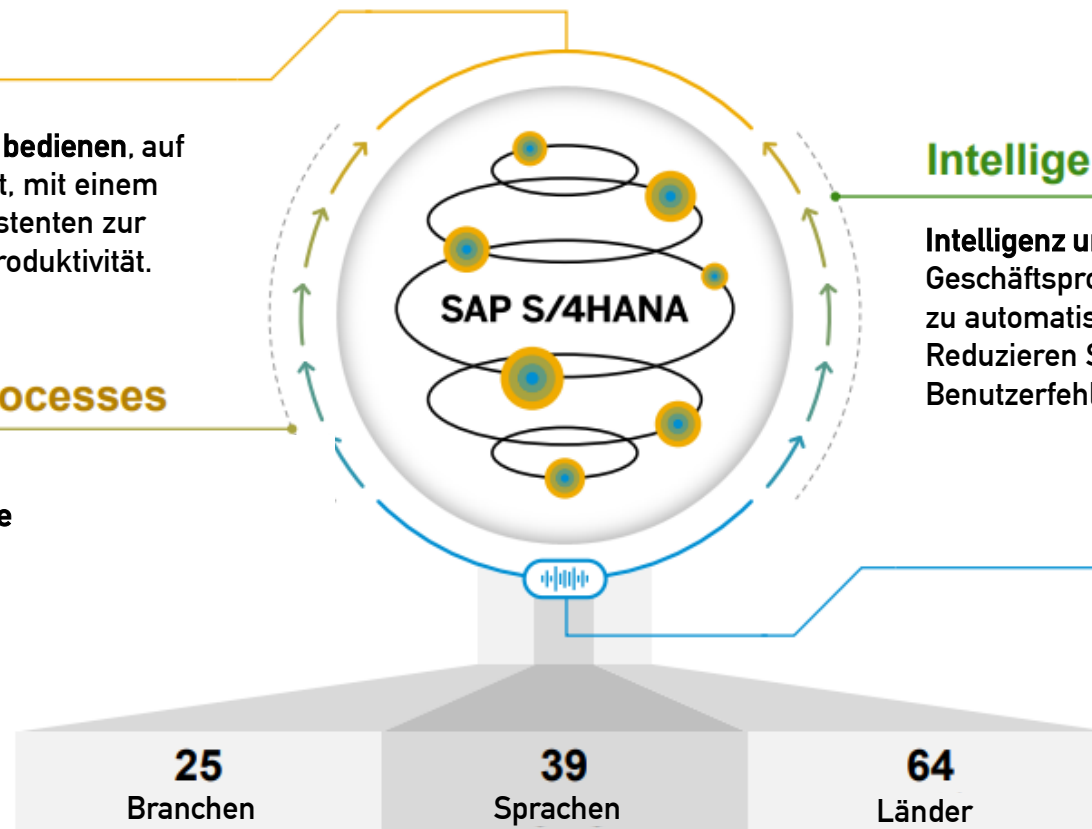
Tief integrierte, end-to-end Prozesse

## Intelligent Processes

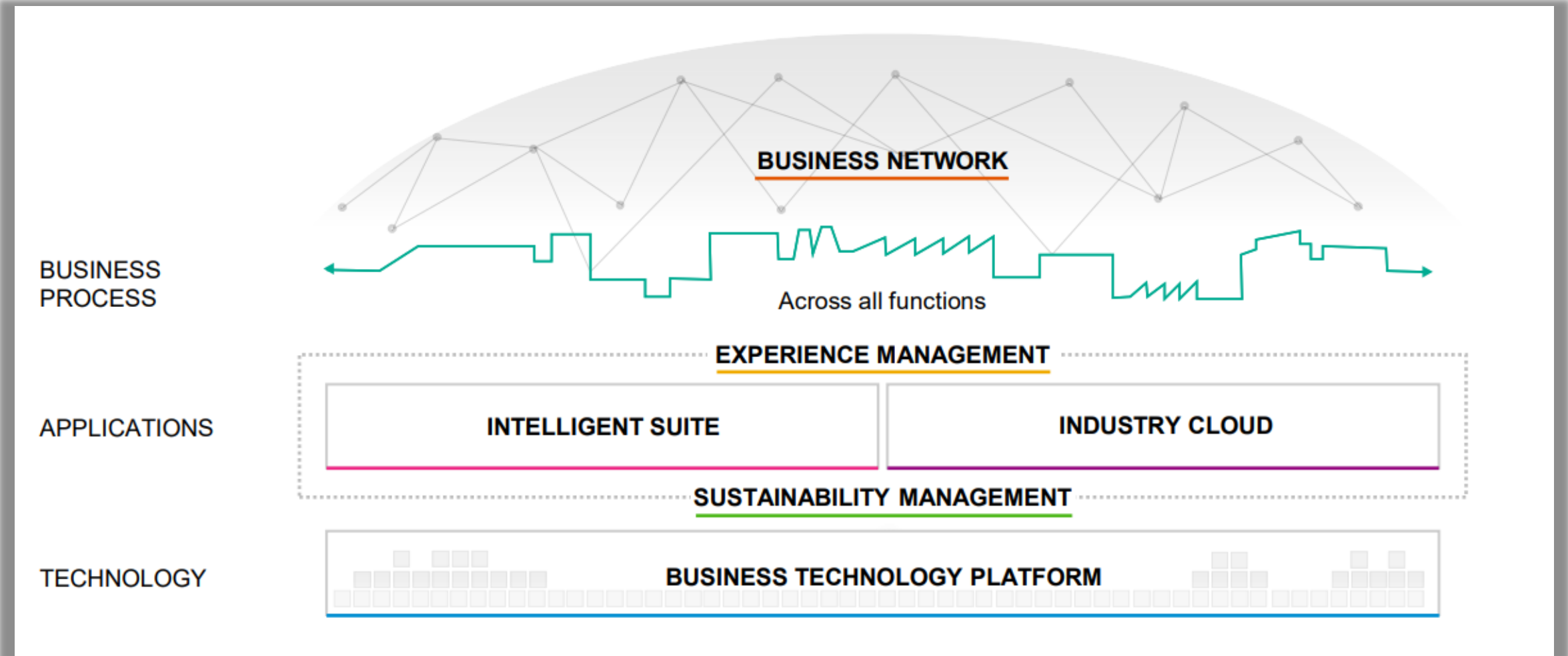
Intelligenz und Innovation mit KI/ML, um Geschäftsprozesse zu beschleunigen und zu automatisieren. Reduzieren Sie Möglichkeiten für Benutzerfehler/Dateninkonsistenzen.

## Planning & Analytics

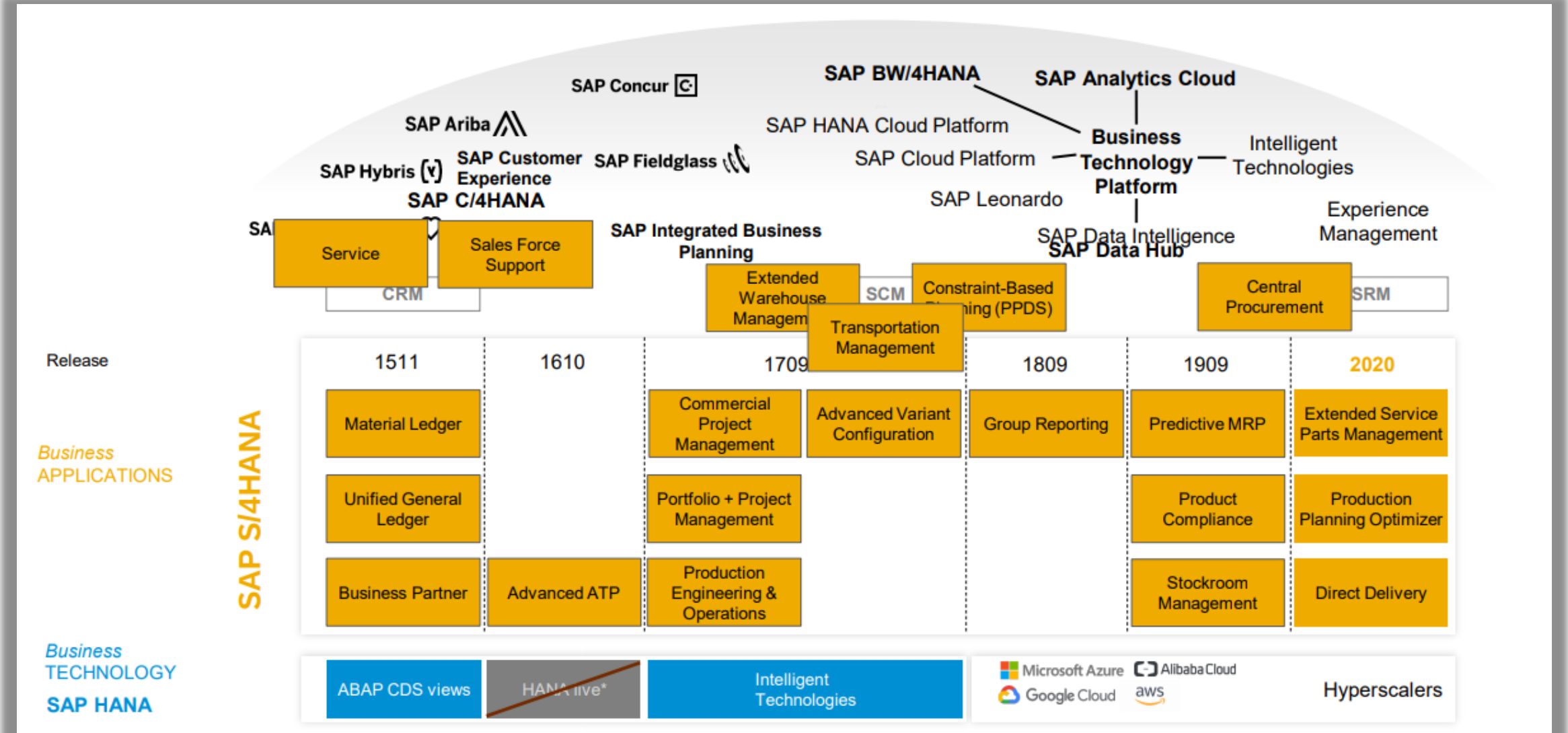
Eingebettete Analytik für Simulationen, Vorhersagen und Erkenntnisse zu Handlungen.



# SAP S/4HANA ARCHITEKTUR – INTELLIGENT ENTERPRISE

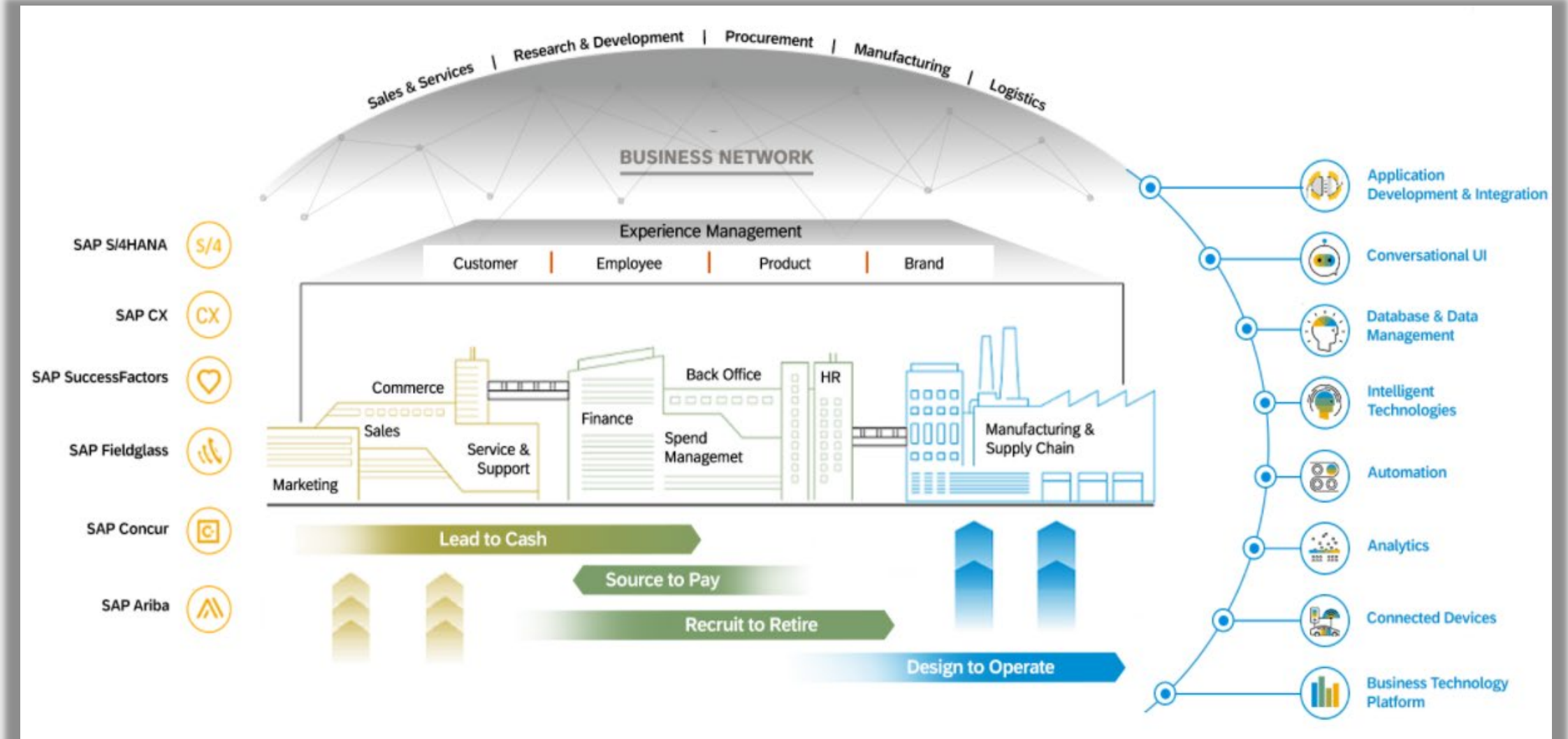


# SAP S/4HANA ARCHITEKTUR - WEITERENTWICKLUNG

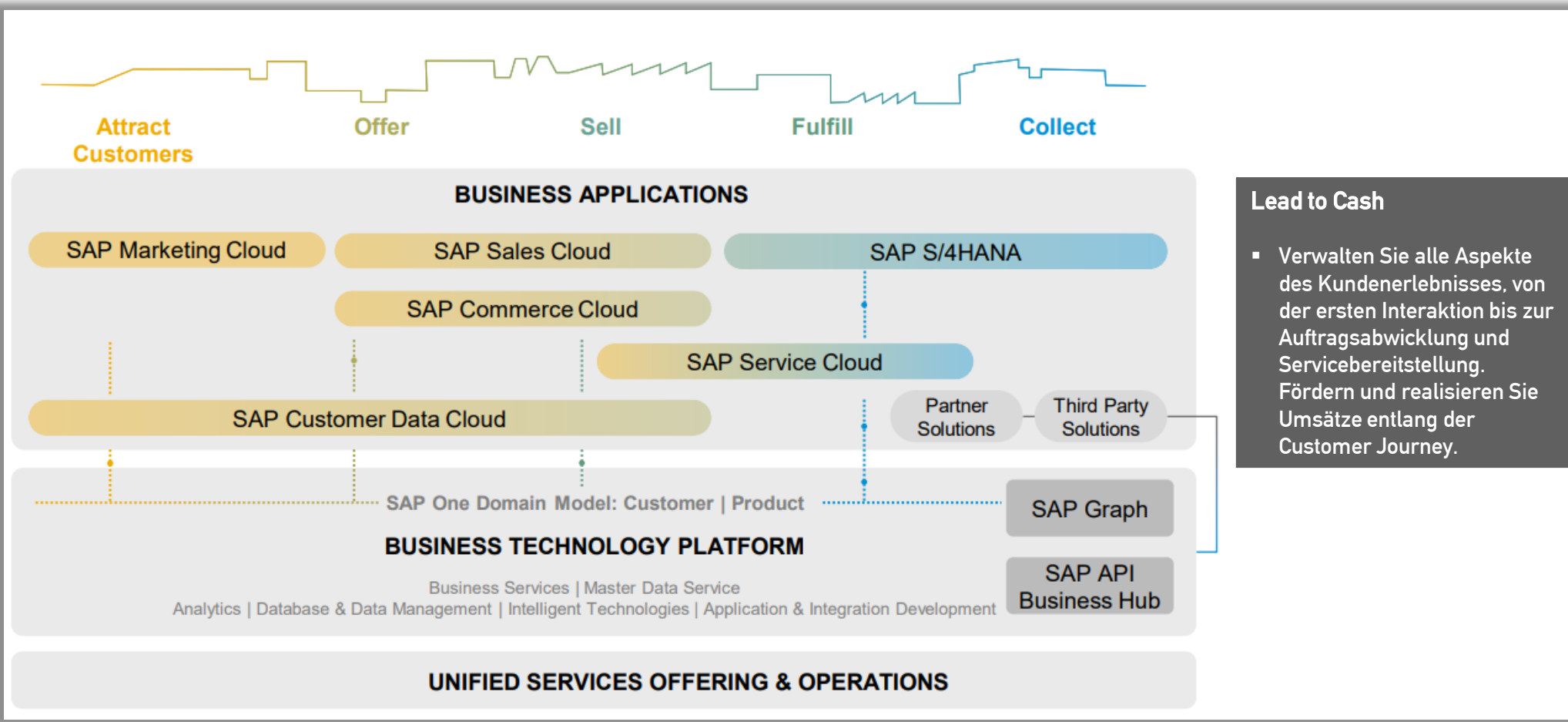




# SAP S/4HANA ARCHITEKTUR – END-TO-END PROZESSE



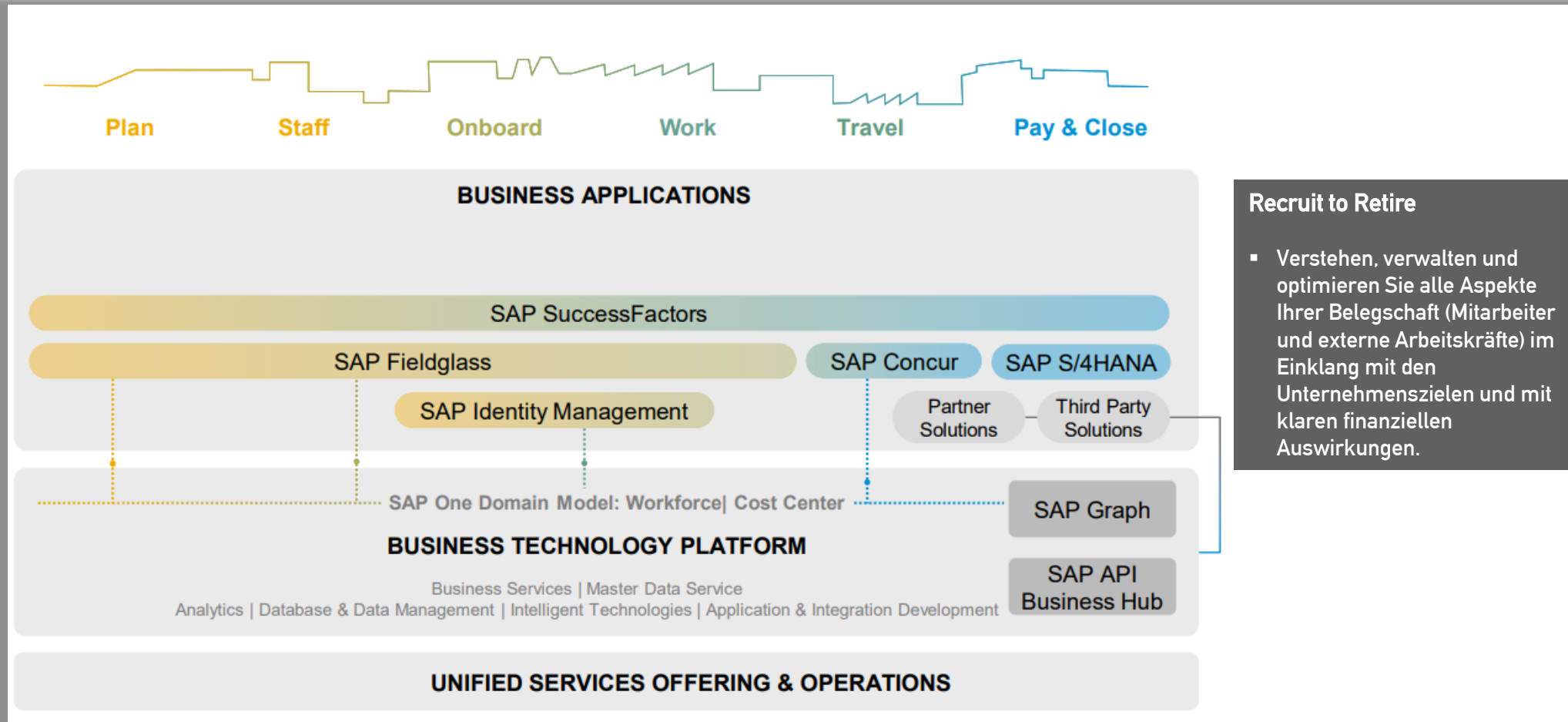
# DURCHGÄNGIGE UNTERNEHMENSPROZESSE – LEAD TO CASH



**Lead to Cash**

- Verwalten Sie alle Aspekte des Kundenerlebnisses, von der ersten Interaktion bis zur Auftragsabwicklung und Servicebereitstellung. Fördern und realisieren Sie Umsätze entlang der Customer Journey.

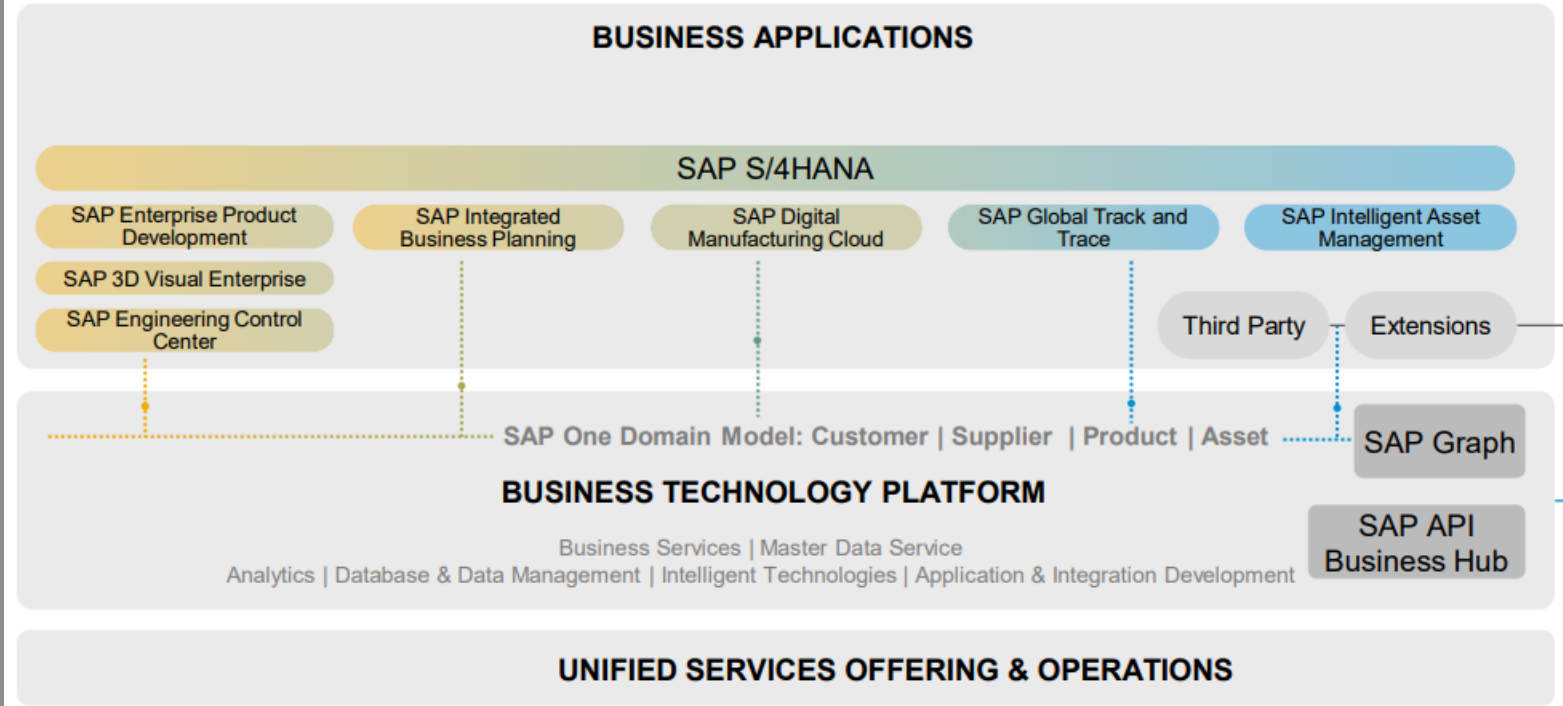
# DURCHGÄNGIGE UNTERNEHMENSPROZESSE - RECRUIT TO RETIRE



**Recruit to Retire**

- Verstehen, verwalten und optimieren Sie alle Aspekte Ihrer Belegschaft (Mitarbeiter und externe Arbeitskräfte) im Einklang mit den Unternehmenszielen und mit klaren finanziellen Auswirkungen.

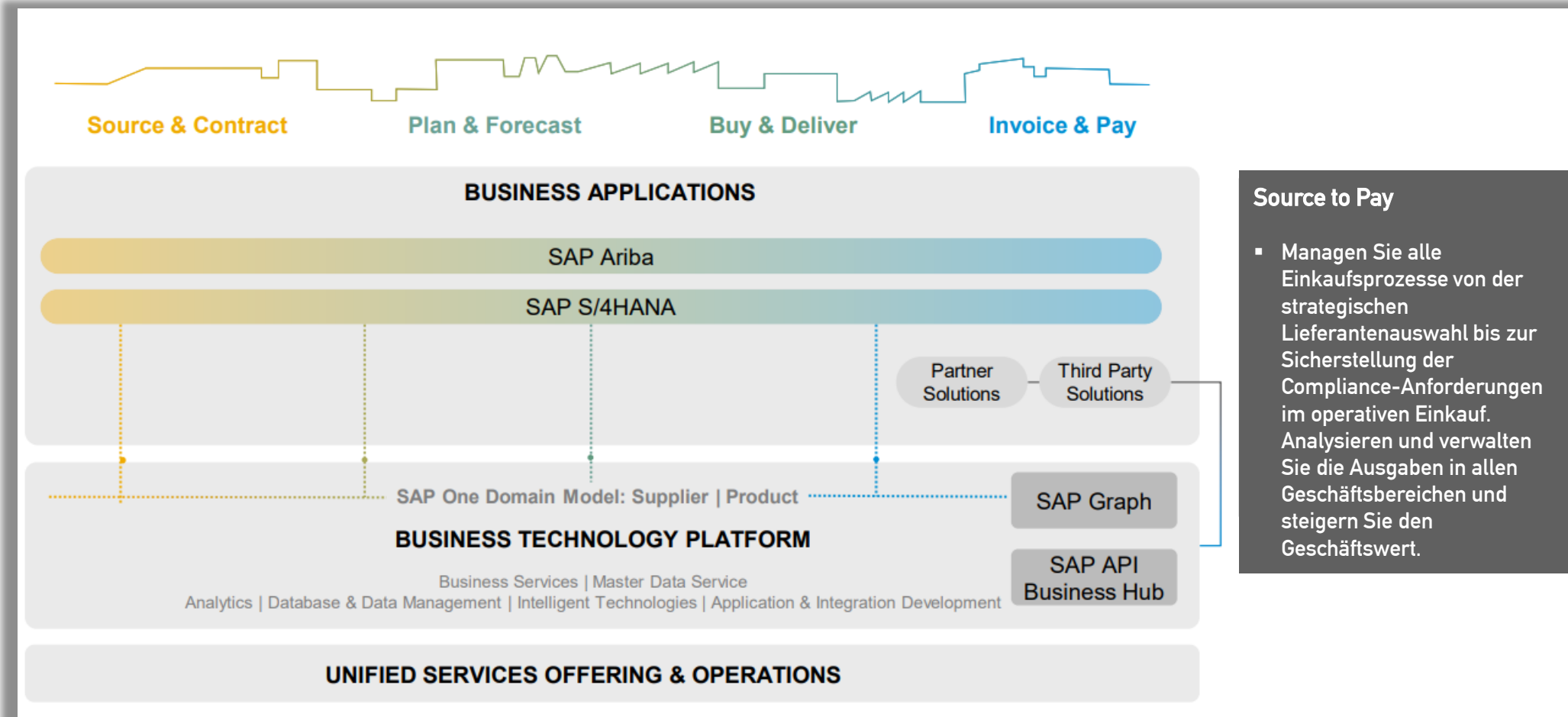
# DURCHGÄNGIGE UNTERNEHMENSPROZESSE – DESIGN TO OPERATE



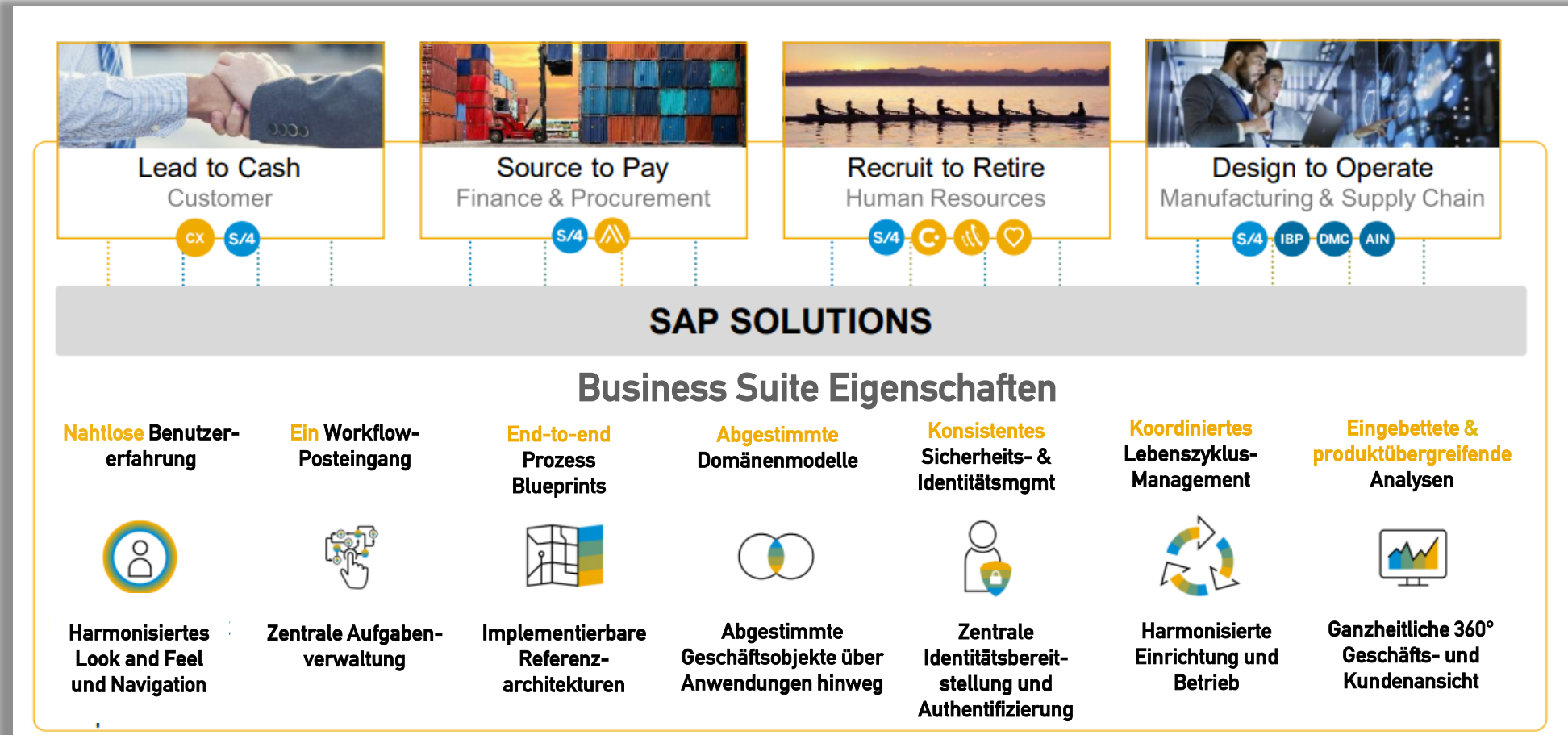
**Design to Operate**

- Erstellen Sie einen digitalen Spiegel Ihrer gesamten Lieferkette von der Konstruktion über die Planung, Fertigung und Logistik bis hin zur laufenden Wartung. Betten Sie Intelligenz ein und stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden in jeder einzelnen Phase Ihres Unternehmens im Mittelpunkt stehen.

# DURCHGÄNGIGE UNTERNEHMENSPROZESSE – SOURCE TO PAY



# DURCHGÄNGIGE UNTERNEHMENSPROZESSE OUT-OF-THE-BOX INTEGRATION – FUNKTIONEN BUSINESS SUITE



# EIN MODERNES BENUTZERERLEBNIS MIT SAP S/4HANA

## SAP Fiori: Das Benutzererlebnis von SAP S/4HANA

### Einzelner Einstiegspunkt

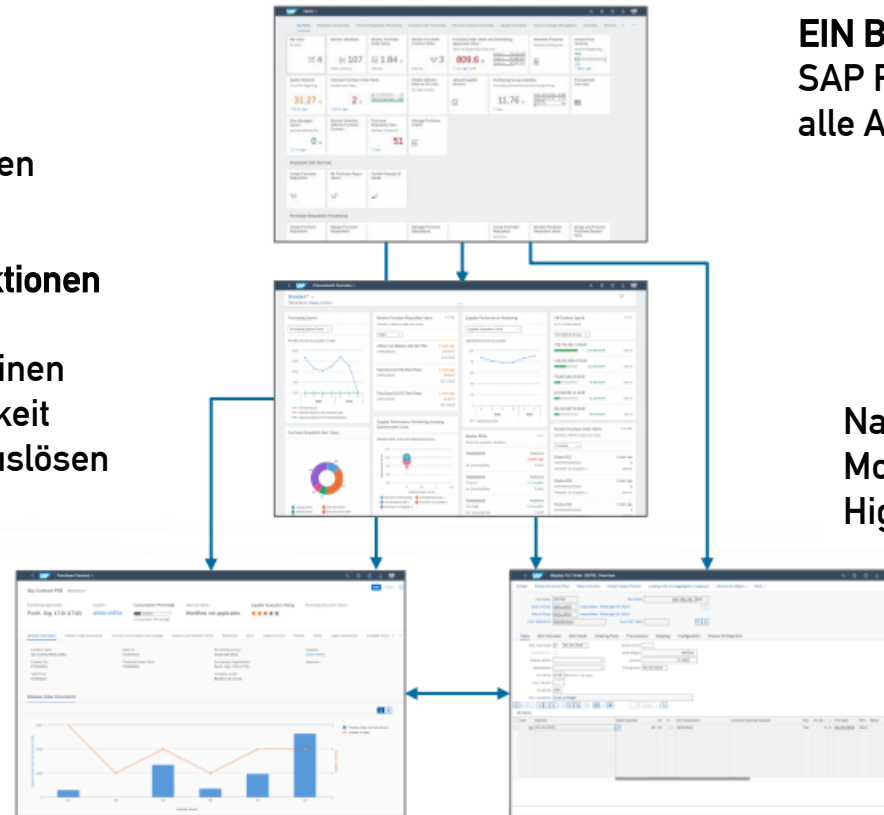
Das SAP Fiori Launchpad ist der zentrale Einstiegspunkt, um auf alle Apps zuzugreifen

### Domänenspezifische Informationen und Aktionen

Benutzer erhalten mit Übersichtsseiten, Listenberichten und Arbeitslisten schnell einen Überblick über das, was Ihre Aufmerksamkeit erfordert, und können schnelle Aktionen auslösen oder zur nächsten Detailebene aufbrechen

### Details eingeben, in die Tiefe gehen

Wichtige und differenzierende Anwendungsfälle werden mit dem SAP Fiori Benutzererlebnis neu definiert. Alle klassischen Anwendungen haben das visuelle Design von SAP Fiori.



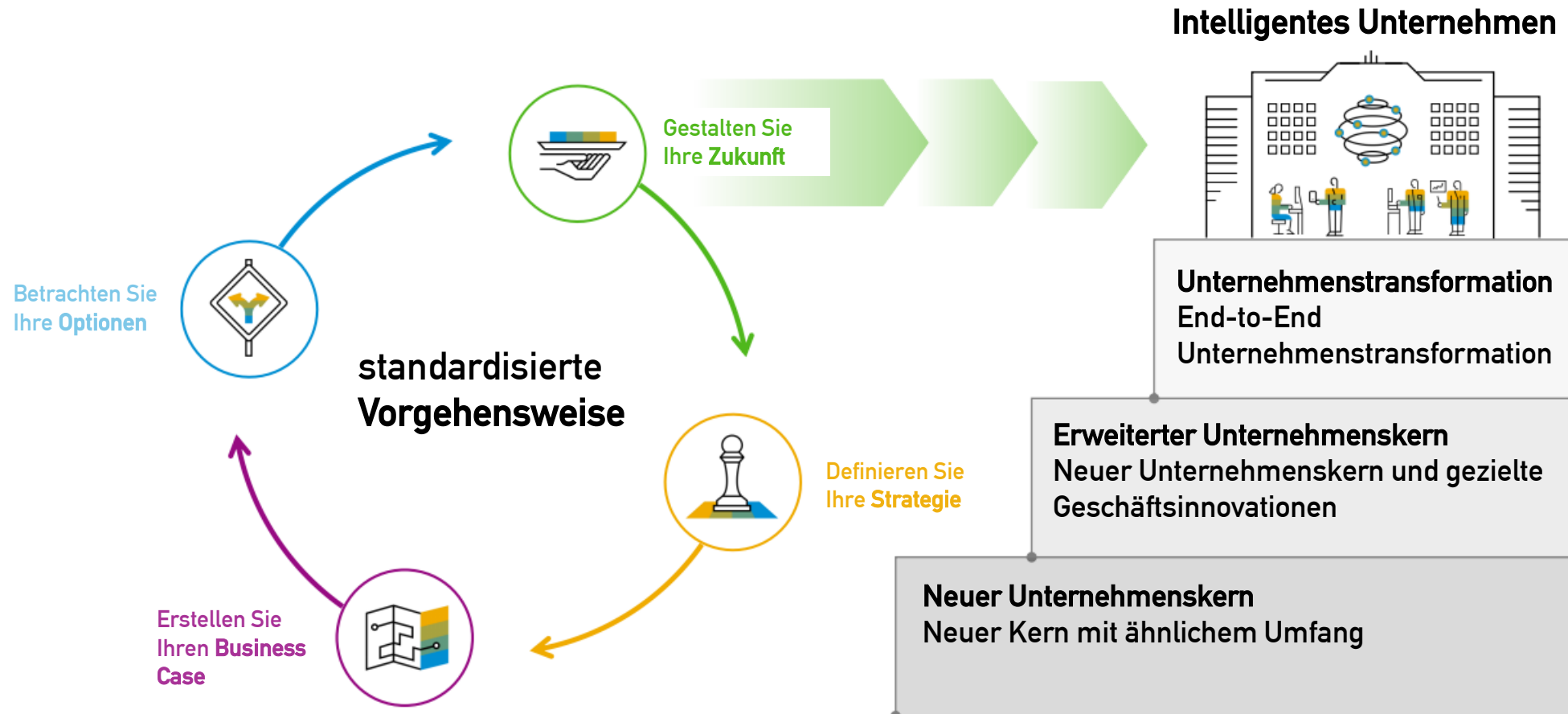
### EIN BLICK:

SAP Fiori Theme für alle Anwendungen



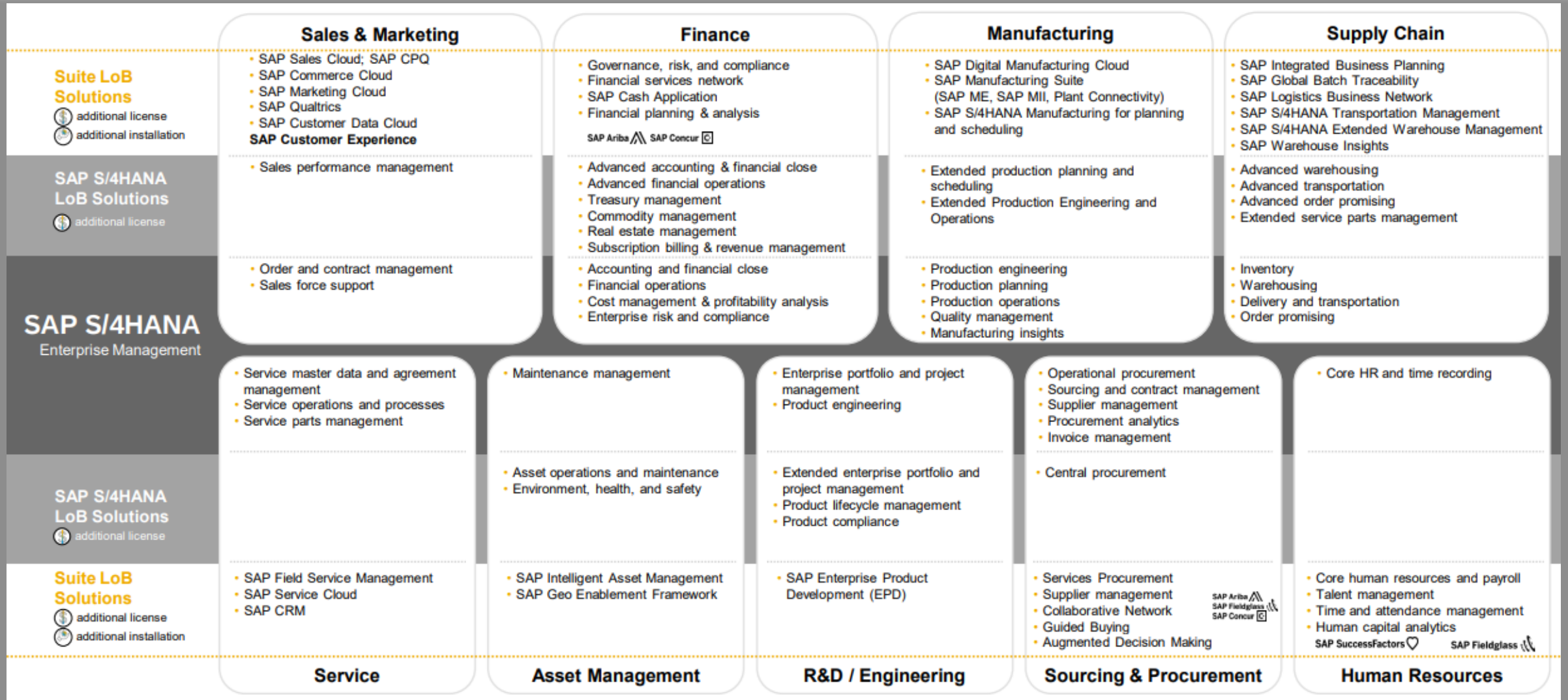
Native iOS- / Android-Mobile-Erfahrung für High-Impact-Szenarien

## Folgen Sie einem standardisierten Ansatz für den Umstieg auf SAP S/4HANA

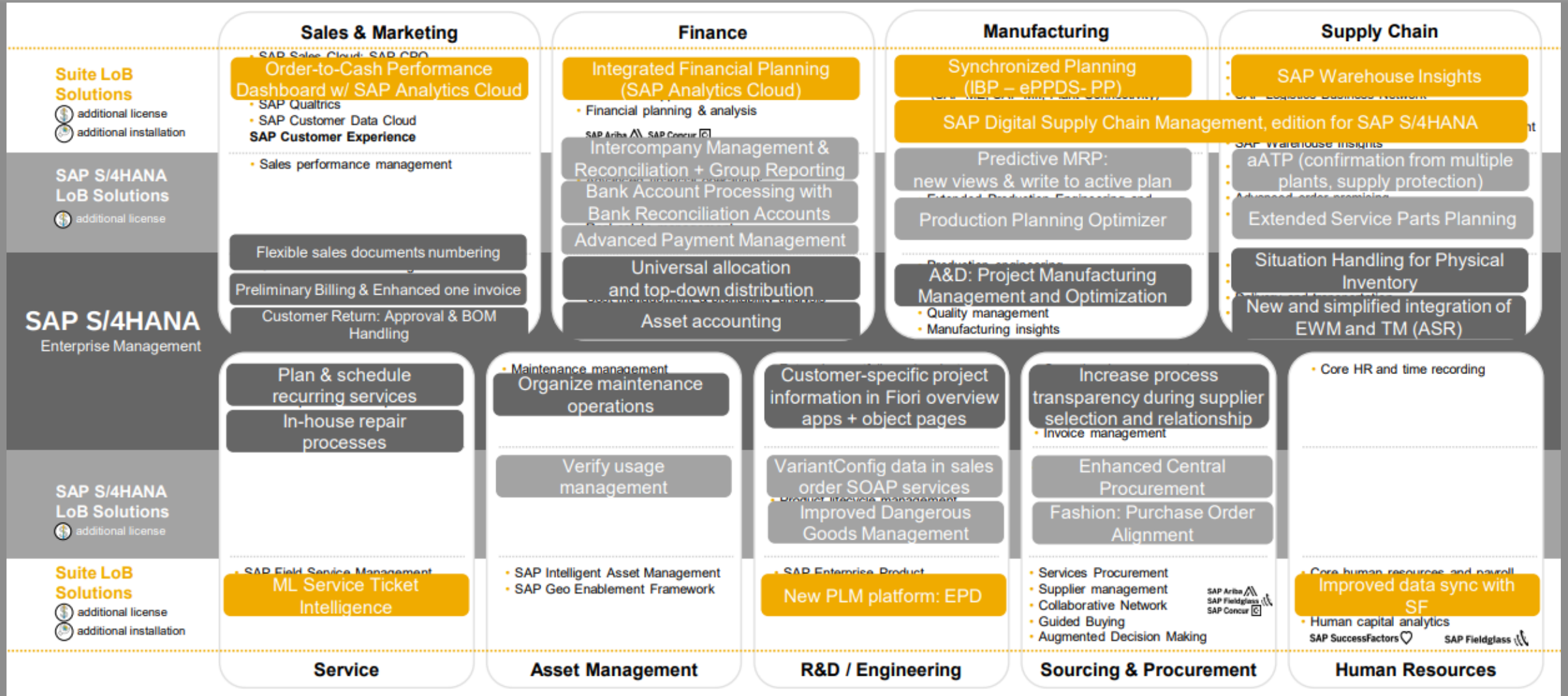




# SAP S/4HANA 2020 – BUSINESS AREA OVERVIEW



# SAP S/4HANA 2020 – BUSINESS AREA OVERVIEW



OVERVIEW EXECUTIVE SUMMARY **FINANCE** SOURCING AND PROCUREMENT SALES SUPPLY CHAIN MANUFACTURING ASSET MANAGEMENT NEXT STEPS

INTRODUCTION **FINDINGS** RECOMMENDATIONS

REDUCE FINANCE COSTS & CLOSING TIME REDUCE DAYS SALES OUTSTANDING DETAILS

**Finance: Your Current Process Performance in SAP ERP System**

	Accounts Receivables	Accounts Payable
<b>Value Drivers:</b>		
<b>Reduce G/L Efforts And Financial Closing Time</b>	6.601 <i>Overdue &amp; open finance AR items »</i>	1.448 <i>Overdue &amp; open finan</i>
<b>Reduce Finance Costs</b>	0% <i>Customer payments autom. cleared »</i>	87% <i>Vendor payments aut</i>
<b>How SAP helps:</b>		
Build an intelligent enterprise with recommended SAP S/4HANA business scenarios.  <a href="#">All innovation recommendations »</a>	<b>Cash Management »</b>	
	<b>Payments and Bank Communications »</b>	
	<b>Financial Shared Service</b>	
	<b>Financial Acco</b>	

SAP Business Scenario Recommendations

OVERVIEW EXECUTIVE SUMMARY **FINANCE** SOURCING AND PROCUREMENT SALES SUPPLY CHAIN MANUFACTURING ASSET MANAGEMENT NEXT STEPS

INTRODUCTION FINDINGS RECOMMENDATIONS

REDUCE FINANCE COSTS & CLOSING TIME REDUCE DAYS SALES OUTSTANDING **DETAILS 5/13**

**Vendor payments automatically cleared**

**Findings and Benchmark**  
What we measured

**87%**  
**Vendor payments automatically cleared**

*Share of FI-AP vendor items cleared last week by system/communication users or processed via batch input or via F110.*  
[Learn more »](#)

**Automotive Industry Benchmark\*:**

\* Data from SAP customers using automation

**Details**  
What we measured

**Top 5 Company Codes:**

Company Code	Total Items	Automation Rate
DE02	315	94%
DE04	121	98%
DE20	99	77%
US10	94	89%
DE00	46	89%

**Implication**  
Understand the problem

**Possible Root Causes:**

- Missing or inaccurate master data
- Missing or inaccurate invoice matching
- Missing or wrong configuration of automation capabilities
- Automation capabilities are not or not correctly enabled in all organizational units

**Possible Business Impact:**

- Unnecessary high manual workload
- Higher finance process operations costs
- Lost cash discount

[Back to Overview »](#)

OVERVIEW	EXECUTIVE SUMMARY	<b>FINANCE</b>	SOURCING AND PROCUREMENT	SALES	SUPPLY CHAIN	MANUFACTURING	ASSET MANAGEMENT	NEXT STEPS
INTRODUCTION		FINDINGS	RECOMMENDATIONS					
CUSTOMER-SPECIFIC RECOMMENDATIONS			ADDITIONAL BUSINESS SCENARIOS		DETAILS	EXAMPLE	CUSTOMER REFERENCE	

## Recommended SAP S/4HANA Business Scenarios – Based on Your Current SAP Usage

The table below shows SAP S/4HANA business scenarios that are enhancing process areas which you are already running.

SAP S/4HANA BUSINESS SCENARIO	YOUR CURRENT USAGE INTENS
<a href="#">Financial Accounting</a>	★★★
<a href="#">Sales Order Management and Processing</a>	★★★
<a href="#">Delivery Management</a>	★★★
<a href="#">Sales Billing</a>	★★★
<a href="#">Accounts Payable</a>	★★★
<a href="#">Accounts Receivable</a>	★★★
<a href="#">Cash and Liquidity Management</a>	★★★
<a href="#">Product Costing</a>	★★★
<a href="#">Profitability Analysis</a>	★★★
<a href="#">Overhead Cost Management</a>	★★★
<a href="#">Financial Reporting</a>	★★★

\* = In addition to the used SAP transactions, we found overall **98 used custom code transactions** »

OVERVIEW	EXECUTIVE SUMMARY	<b>FINANCE</b>	SOURCING AND PROCUREMENT	SALES	SUPPLY CHAIN	MANUFACTURING	ASSET MANAGEMENT	NEXT STEPS
INTRODUCTION		FINDINGS	RECOMMENDATIONS					
CUSTOMER-SPECIFIC RECOMMENDATIONS			ADDITIONAL BUSINESS SCENARIOS		DETAILS	EXAMPLE	CUSTOMER REFERENCE	

## Additional SAP S/4HANA Business Scenarios\*

The table below shows additional SAP S/4HANA business scenarios you could benefit from.

SAP S/4HANA BUSINESS SCENARIO	INDUSTRY POPULARITY	DETAILS	SAP FIORI APPS
<a href="#">Cash Management</a>	★★★		
<a href="#">Collections Management</a>	★★★		
<a href="#">Commodity Sales</a>	★★★		
<a href="#">Convergent Invoicing</a>	★★★		
<a href="#">Corporate Close</a>	★★★		
<a href="#">Credit Evaluation and Management</a>	★★★		
<a href="#">Debt and Investment Management</a>	★★★		
<a href="#">Dispute Resolution</a>	★★★		
<a href="#">Entity Close</a>	★★★		
<a href="#">Financial Risk Management</a>	★★★		
<a href="#">Financial Shared Services Management</a>	★★★		
<a href="#">Joint Venture Accounting</a>	★★★		
<a href="#">Payments and Bank Communications</a>	★★★		
<a href="#">Financial Customer Care</a>	New		

\* = No SAP standard usage detected in your SAP ERP system. Business scenario possibly runs outside of the SAP ERP system or is a custom-developed solution.

# APPENDIX – VERWENDETE TRANSAKTIONEN

SAP Business Scenario Recommendations 


OVERVIEW EXECUTIVE SUMMARY FINANCE SOURCING AND PROCUREMENT SALES SUPPLY CHAIN MANUFACTURING ASSET MANAGEMENT NEXT STEPS

## Appendix – All Relevant Transactions\*

### Financial Accounting

Transaction Code	Transaction Name
ABUMN	Transfer within Company C
AFAB	Post depreciation
AFAR	Recalculate Depreciation
AFBP	Create depreciation postin
AIAB	AuC Assignment of Dist. R
AIBU	Transfer Asset under Cons
AS01	Create Asset Master Reco
AS02	Change Asset Master Rec
AS03	Display Asset Master Reco
AS06	Delete Asset Record/Mark
AS11	Create Asset Subnumber
AW01N	Asset Explorer
F.05	Foreign Currency Valuation
F.13	Automatic Clearing without
F.14	ABAP/4 Report: Recurring
F.15	ABAP/4 Report: List Recur
F.19	G/L: Goods/Invoice Receiv
F-02	Enter G/L Account Posting
F-03	Clear G/L Account
F150	Dunning Run
F-21	Enter Transfer Posting
F-30	Post with Clearing

\* Transactions listed here are currently used in your ERP system

SAP Business Scenario Recommendations 

OVERVIEW EXECUTIVE SUMMARY FINANCE SOURCING AND PROCUREMENT SALES SUPPLY CHAIN MANUFACTURING ASSET MANAGEMENT NEXT STEPS

## Appendix – All Relevant Transactions\*

### Cash and Liquidity Management

Transaction Code	Transaction Name
FB03	Display Document
FD33	Display Customer Credit Managemen
FEBAN	Bank statement postprocessing

\* Transactions listed here are currently used in your ERP system and triggered

SAP Business Scenario Recommendations 

OVERVIEW EXECUTIVE SUMMARY FINANCE SOURCING AND PROCUREMENT SALES SUPPLY CHAIN MANUFACTURING ASSET MANAGEMENT NEXT STEPS

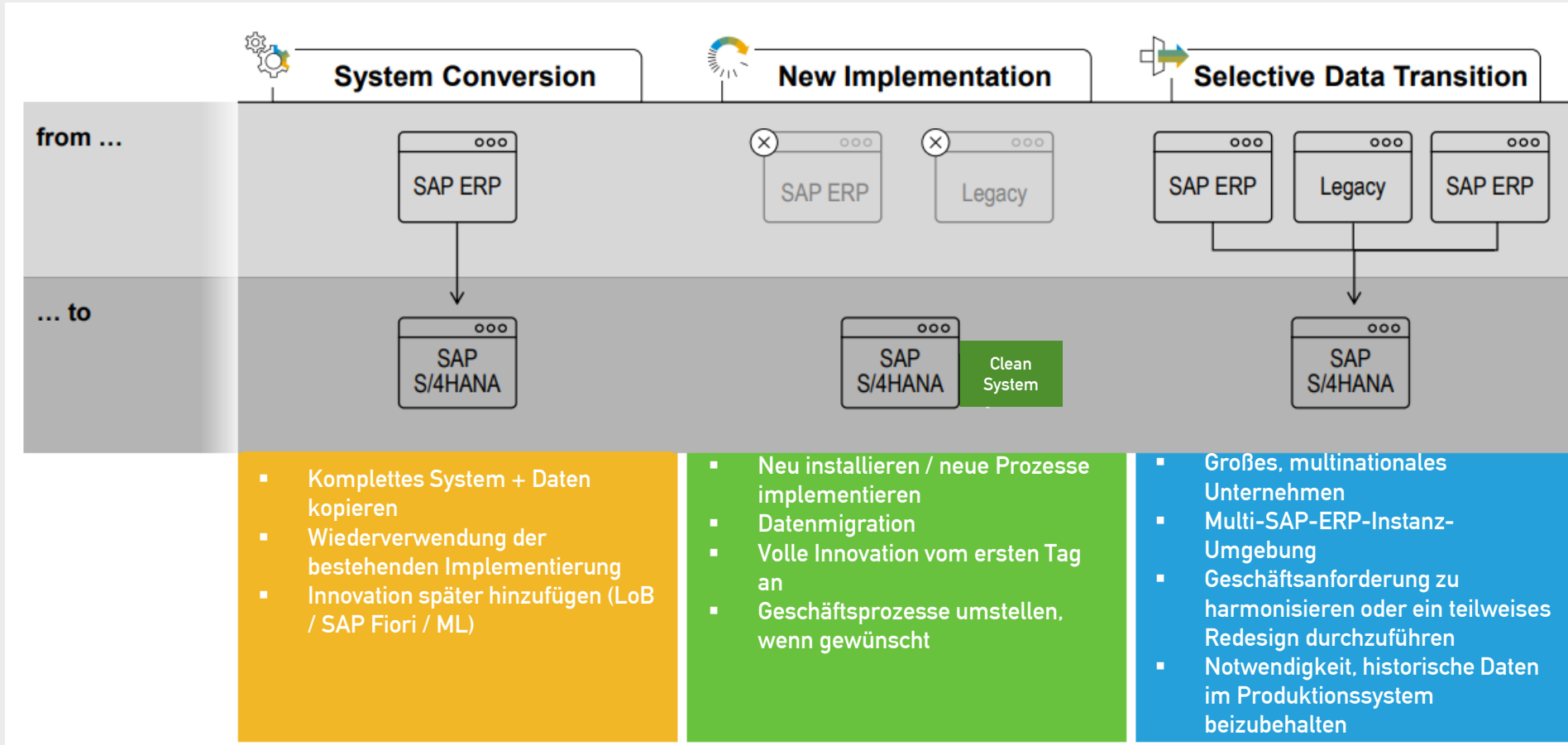
## Appendix – Top Custom Code Transactions By Number Of Dialog Steps

The table below shows the top custom code transactions and reports (Z- and Y-objects) by number of dialog steps. All custom code objects need to be assessed for potential adjustment needs during an SAP S/4HANA transformation project. We recommend to start with these heavily used objects.

Report or Transaction Name	Number of Dialog Steps	Report or Transaction Name	Number of Dialog Steps
YLE01M	921709	Z_ME2L	7925
YLE01N	463375	ZVODPRINT	7527
ZLVA	199780	ZVINTE00	7258
YSD_INVOICE	134347	ZVVIS000	6578
ZREM	107083	ZMVBRO00	6292
ZLX03	93280	ZVOFFLI0	6073
ZPP_CO40	76656	ZCPRMELD	5838
YSD_ORDERBACKLOG	62955	ZVUMSATZ	5797
ZPP_CO01_ZUKAUF	54872	ZSD_PRINT_JD_LABEL	5206
YCA_DFMON	46198	YCA_PRINT_LABEL	4914
YLE01G	41740	ZM_BESTAND_FLEXON_GROUP	4407
YSD_PRINT_UPC_LABEL	40376	ZSREP MEN	4181
ZFI_WERE	21250	ZMSGFBES_ALV	4111
Y_E20_26000036	19174	ZMM_CONS_MONITOR	4087
YSD_ORDER_ENTRY	18810	ZMM_STOCK	3363
ZWM_UMLAG	17824	ZLT31	3235
ZLO_BATCH_TRACKING	15607	YCA_MD07	3146
ZSD_COM_PROV_CHECK	15160	ZPP_MD07	2912
ZPP_BLOCKED_BATCHES	14361	ZVAUFBES	2789
ZSD_SHP_LABEL	13505	ZPP_PVDA1	2128
ZPP_PRODCONF	11286	ZMM_SHOW_PURVOL	2083
ZMM_MAT_MASTER	10282	ZMMBEW	2014
ZPP_WIP	8334	... and 53 additional custom transactions	

# Brownfield vs. Greenfield

## Transition / Migrationsszenarien



Andreas Obermaier  
IT Leiter  
congatec GmbH

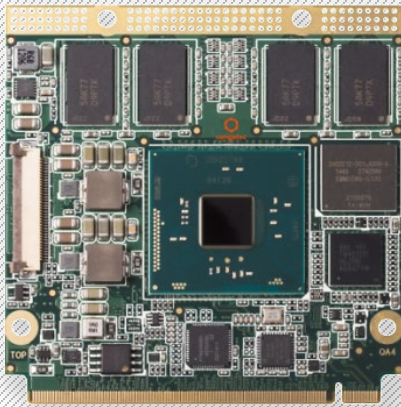


# S/4 HANA Success Story

# congatec profile

## Geschäftsfelder

- > Entwicklung von embedded systems
- > Weltmarktführer bei compute-on-modules
- > Custom Design Projekte zusammen mit Kunden



- > Fabless Modell mit weltweiter Auftragsfertigung
- > Kernmärkte sind u.a. Industrial und Medical

## Gegründet



2004

## Umsatz



126 M\$

## Mitarbeiter



280

## Globale Ausrichtung



- > Headquarter mit IT Team in Deggendorf
- > 12 Standorte u.a. in Ravensburg, Tschechien, USA und Taiwan

## IT

- > Globale IT Organisation
- > SAP Applikation Team mit 5 Mitarbeitern
- > Support durch 4process



# S/4HANA Ausgangssituation und Ziele

## Ausgangssituation im Frühjahr 2019

- > SAP ERP mit den Komponenten Materialwirtschaft (MM), Vertrieb (SD), Finanzbuchhaltung (FI) und Controlling (CO) sowie Customer Service (CS) + BW System
- > Release-Stand: SAP ERP ECC 6.08
- > 10 Jahre seit initialer Produktivsetzung
- > IT Infrastruktur on-prem veraltet/aus dem Service
- > Heterogene IT Systemlandschaft
- > Nutzerakzeptanz des SAP Systems gering

## Zielsetzung

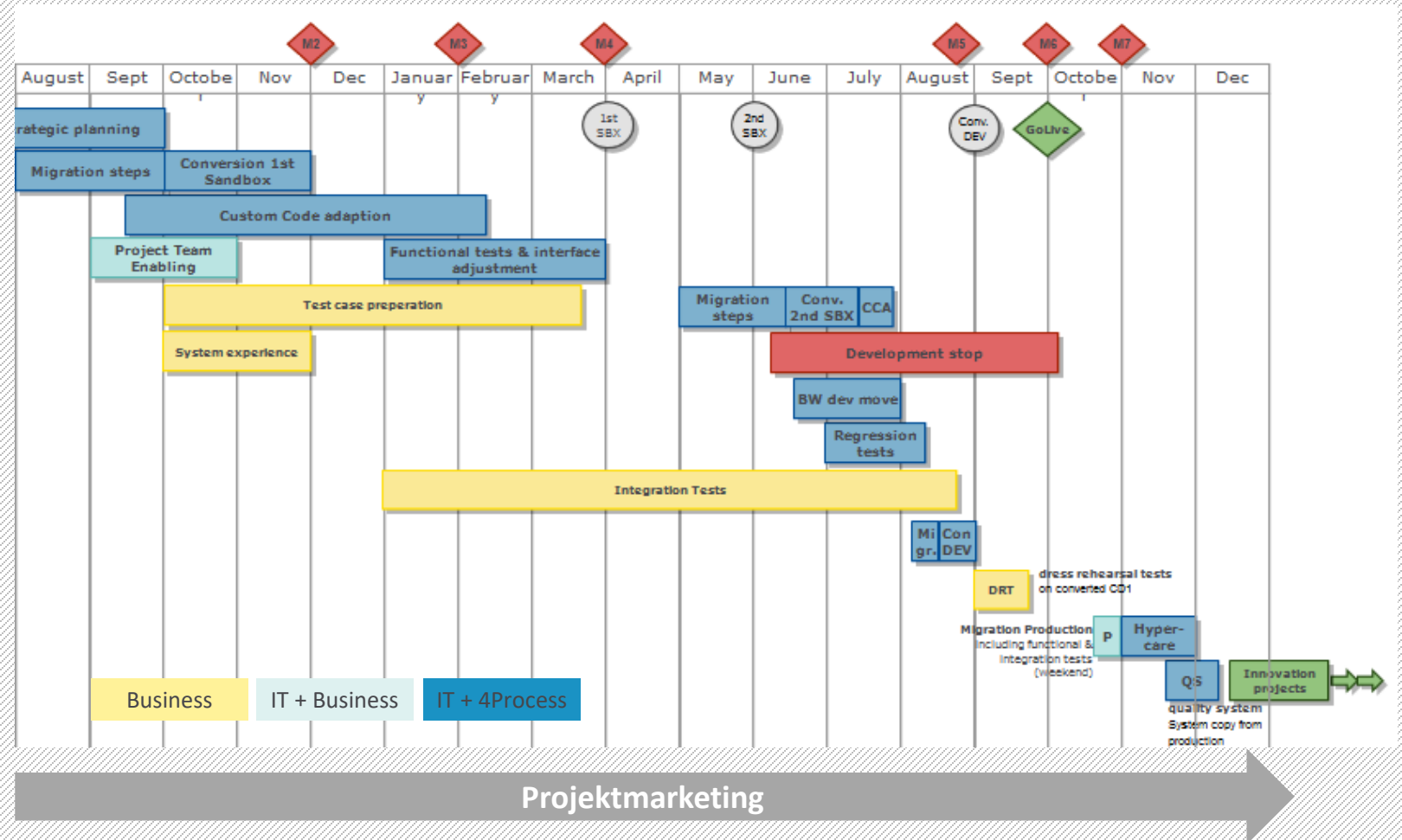
- > S/4 HANA als zentraler Baustein zur **Harmonisierung und Optimierung** der IT Landschaft
- > Hohe **User-Akzeptance** durch u.a. Fiori schaffen
- > **Azure Public Cloud Platform** als **operative Basis** auch im nicht SAP Bereich. IaaS, Azure Dev Ops....

# S/4HANA Projektverlauf

## Vorphase (06.2019 – 08.2019)

- > **Projektabzeptanz + Projektmitwirkung** durch Fachbereiche und **Auftrag** durch Bereichsvorstände
- > **Zielsetzung definieren:** „Keep it simple but harvest low hanging fruits“
- > Entscheidung für **Brownfield Approach**, da gute „Systemhygiene“
- > **Entscheidung für 4process**, da sehr überzeugendes Konzept und langjährige, vertrauensvolle Partnerschaft

## Projektdurchführung (08.19 – 10.2020)



# S/4HANA Erfolgsfaktoren

- > **Klare Ziele/Strategie, auch für die Zeit nach dem Projekt**
- > **Intensive Beteiligung der Fachbereiche – S4 ist kein IT-only Projekt**
- > **Fokussierung auf Projekt**
- > **Projektmarketing für alle Mitarbeiter vom ersten Tag an**
- > **Ein guter Plan aber auch ein flexibles Change Management mit schnellen Entscheidungswegen**
- > **Geschulte und abgestimmte IT + Geschulte Fachbereiche/KeyUser**
- > **Starker Implementierungspartner – 4process**






**Gerhard Steinhuber**  
Diplom-Kaufmann  
Vorstand

4process AG  
Dr.-Emil-Brichta-Straße 3a  
94036 Passau

Telefon +49 851 49061-100  
Telefax +49 851 49061-29  
Mobil +49 176 149061-10

gerhard.steinhuber@4process.de  
www.4process.de




Andreas Obermaier  
Director IT worldwide

Tel: +49 (991) 2700-2647      Cell: +49 (151) 58412080  
Email: [Andreas.Obermaier@congatec.com](mailto:Andreas.Obermaier@congatec.com)      Fax: +49 (991) 2700-272647  
Web: [www.congatec.com](http://www.congatec.com)

---



**Embedded in your success.**



congatec GmbH | Auwiesenstraße 5 | 94469 Deggendorf | Germany



# Vielen Dank!



[www.4process.de](http://www.4process.de)



[www.youtube.com](http://www.youtube.com)



[www.facebook.com/4process](http://www.facebook.com/4process)



[www.instagram.com/4process.de](http://www.instagram.com/4process.de)



[www.xing.com/companies/4processag](http://www.xing.com/companies/4processag)



[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)



[www.twitter.com](http://www.twitter.com)