

The logo for EPI·USE, featuring a stylized 'E' with a red and blue gradient, followed by the text 'PI·USE' in black.The SAP logo, consisting of the letters 'SAP' in white on a blue rectangular background.

RISE oder GROW with SAP

welche Cloud Version ist die Richtige für mich?

Markus Vosseler, SAP



**RISE
WITH
SAP**

Driving Business
Innovation
Together

**GROW
WITH
SAP**

RISE with SAP ist der Weg zu Cloud Innovationen

Für unsere ERP On-Premise Bestandskunden haben wir RISE with SAP entwickelt, ein vollständiges Angebot an ERP-Software, branchenspezifischen Best Practices und ergebnisorientierten Services für die Migration Ihres SAP-ERP-Systems in die Cloud. Und da RISE with SAP eine cloudbasierte Lösung ist, erweitern wir die Funktionen weiter und bieten neue Innovationen in einem ständig einsatzbereiten Cloud-Bereitstellungsmodell.



GROW with SAP ist der Weg zur Standardisierung

Ein umfassendes Angebot bestehend aus Lösungen, Services zur beschleunigten “NEU”-Einführung, Community-Zugang und Schulungsangeboten, damit Unternehmen jeder Größe Cloud ERP erfolgreich einführen können.



SAP unterstützt Multi-Cloud-Szenarien

SAP S/4HANA Cloud

Cloud ERP für alle
Geschäftsanforderungen

GROW with SAP

Sofort einsatzbereites Cloud-ERP

SaaS-ERP-Lösung

Kontinuierliche Innovation

Verwendung standardisierter Best
Practices

Greenfield

„Geschwindigkeit“

SAP S/4HANA Cloud,
Public Edition

„Flexibilität“

SAP S/4HANA Cloud,
Private Edition

RISE with SAP

Maßgeschneidertes Cloud-ERP

Umstellung der bestehenden ERP-
Umgebung auf eine cloudbasierte
Architektur

Release-Upgrades in
Kundenverantwortung

Transformation in Ihrem eigenen
Tempo

Greenfield & Brownfield & selective
Datatransition

SAP's Cloud Strategy

Wechseln Sie in die Cloud, aber warum ?

Innovation

Sustainability

SAP Business AI

„Nur die Cloud bietet die **Geschwindigkeit** und **Agilität**, die unsere Kunden benötigen, um ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen und **Innovationen voranzutreiben**.“

- Christian Klein, Chief Executive Officer and member of the Executive Board of SAP SE

Green Ledger: Transaktionale CO₂-Bilanzierung

SAP Sustainability Control
Tower

SAP Sustainability Footprint
Management

SAP Sustainability
Data Exchange



Joule

Ein Copilot, der Ihr Geschäft wirklich versteht

Embedded AI capabilities

S/4HANA

Finanzmanagement: Intelligentes Inkasso (Einblicke in das Verhalten), verstärkte Rechnungsautomatisierung und mehr.

AI Foundation

auf der Business Technology Platform

Relevant



Zuverlässig



Verantwortlich

Warum gehen SAP Kunden in die Cloud & S/4HANA ?



„Die Cloud-Technologie erlaubt uns, agil auf Kundenwünsche zu reagieren und stets bessere Produkte schnell zu entwickeln.“

Dr. Simon Haddadin, CEO,
FRANKA EMIKA Robotics

„Wir möchten auch in Zukunft unseren Kunden die beste Lösung garantieren. Dazu zählt, dass wir sehr schnell reagieren können.“

Marco Gebhardt, CEO,
GEBHARDT Fördertechnik GmbH

„Wir haben einfach keine Zeit, um zwei Jahre lang ein ERP Einführungsprojekt zu machen. [...] Alles hat bei uns in 16 Wochen funktioniert.“

Christian Mader, Prokurist,
DEE GmbH

Warum gehen SAP Kunden in die Cloud & S/4HANA ?

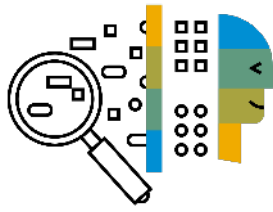
„Wir konnten hier schon länger nicht mehr mit den Prozess- und Branchenanforderungen Schritt halten, deshalb fiel 2022 die Entscheidung, SAP als Standardlösung einzuführen.“

Martin Schacht Geschäftsführer, pelzGroup

„Hier profitieren wir von Standards von A bis Z und SAP ist obendrein zuständig für Betrieb, Wartung, Upgrades & Co.: Das war schlicht die Lösung, nach der wir gesucht hatten“

Jochen Kröding Leiter IT, pelzGroup





Digital-Discovery-Bewertung

Add Opportunity

Step 1. Customer information Demo record?

1. What is the name of the customer?

2. What is the CRM Opportunity / Deal ID Number?

3. Is this an existing (installed-base) or net-new name customer?

4. How does the existing customer plan to move to S/4HANA?

Step 2. Countries & Industry

1. What is the country where the contract will be signed?

2. Which countries are in scope?

3. What is the industry of the client?

4. What is the Sub Industry?

5. Focus on Finance-Led ERP or Core Industry Processes?

Step 3. Additional Information

1. Comments, if any?

Quick Qualification

Essentials

Quick Qualification

Essentials

Executive Decision

Quick Qualification

In Review

Quick Qualification

Private Cloud or Extended

Executive Decision

Quick Qualification

Private Cloud or Extended

SAP S/4HANA Cloud - Digital Discovery

GD-1 (Edit access)

Sourcing and Procurement

SCOPE SELECTION

- Sourcing and Procurement 100% in scope
- Asset Management 0% in scope
- R&D Engineering 10% in scope
- Manufacturing 100% in scope
- Supply Chain 30% in scope
- Sales 100% in scope
- Service 0% in scope
- Professional services 0% in scope

Activity Management in Procurement 100%

Prediction of Delivery Date for Purchase Order Items 20%

Supplier Classification and Segmentation 100%

Supplier Evaluation and Performance Monitoring 100%

SAP S/4HANA Public Cloud – Detailliertes Discovery Assessment basierend auf Umfangsbestandteilen

SAP S/4HANA Private Cloud – Detailliertes Discovery Assessment basierend auf Geschäftsfunktionen

SAP S/4HANA Cloud - Digital Discovery

GD-31 (Edit access)

SCOPE SELECTION

- App. Platt. and Infrast. 100% in scope
- Asset Management 100% in scope
- Database and Data Mng. 0% in scope
- Finance 100% in scope
- Human Resources 97% in scope
- IT Management 0% in scope
- Manufacturing 100% in scope
- R&D/Engineering 0% in scope

Central Purchase Contract 100%

Central Purchasing 100%

Central Purchasing Analytics 100%

Central Requisitioning 100%



**GROW
WITH
SAP**

Driving Business
Innovation
Together

Einfachere tägliche Arbeit

mit einer intuitiven, personalisierten, intelligenten, und kooperativen Benutzererfahrung

SAP User Experience in SAP S/4HANA Cloud, Public Edition

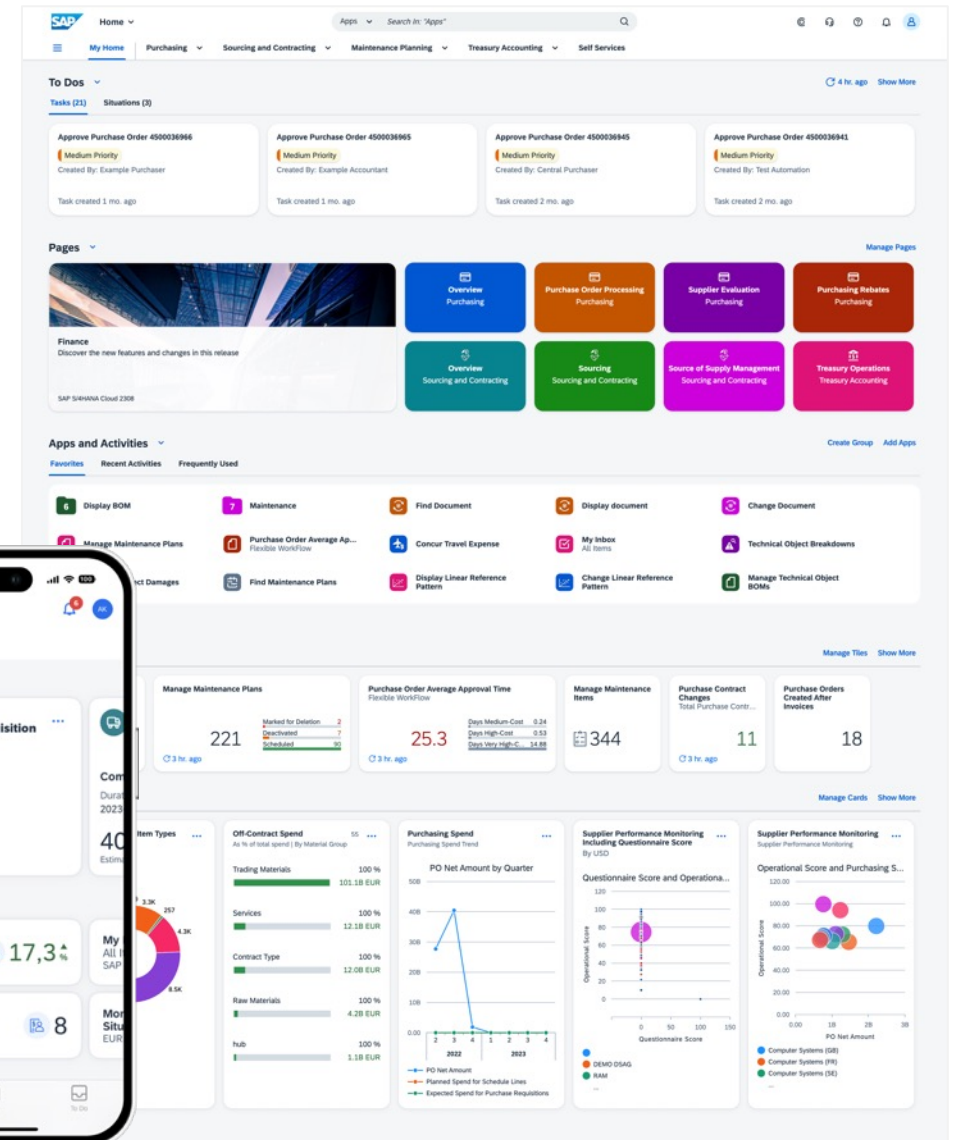
Intuitiv

Kooperativ

Personalisiert

Mobil

Intelligent



Einfachere tägliche Arbeit

mit einer intelligenten, kooperativen und automatisierten Benutzererfahrung

Kooperatives ERP | Nahtlose Zusammenarbeit von SAP S/4HANA Cloud, Public Edition

„Als Chat teilen“

Freigeben von Echtzeit-ERP-Daten in einem Teams-Chat einschließlich aller Filterwerte, wobei alle Benutzer über eine Berechtigung verfügen

„Als Registerkarte teilen“

Teilen von Echtzeit-ERP-Daten in Registerkarten von Microsoft Teams Kanäle, Gruppen und Chats

„Als Karte teilen“

Baut auf auf „Als Chat teilen“ auf und ermöglicht es Empfängern, Daten in SAP S/4HANA Cloud Public Edition direkt aus der Collaborative Stage View in Microsoft Teams zu bearbeiten

The image shows two overlapping windows. The top window is the SAP S/4HANA Cloud interface for 'Manage Sales Orders'. It displays a table with columns: Sales Order, Sold-to Party, Customer Reference, Requested Delivery Date, Overall Status, Net Value, and Document Date. The table contains three rows of data:

Sales Order	Sold-to Party	Customer Reference	Requested Delivery Date	Overall Status	Net Value	Document Date
376199	Inland Corp (1000290)	20230925	09/27/2023	Open	99.420,00 USD	09/25/2023
376198	NK Bikes-S (1000293)	20230925	09/29/2023	Open	123.304,00 USD	09/25/2023
376197	Tech Bike Corp-W (1000292)	20230925	09/25/2023	Open	700,17 USD	09/25/2023

The bottom window is a Microsoft Teams chat titled 'Share to Microsoft Teams'. It shows a message with the text: 'Hi team, please take care of the SOs below:' followed by a URL: <https://my302265.s4hana.ondemand.com/ui/#SalesOrder-manage&/sap-url-hash=AS8WR5M4ER0N87BBPSM3KOLWVQL7QEXF1OZDQ7BZ>. The message ends with 'Thanks 🙏'. A 'Share' button is visible at the bottom right of the chat window.

Joule

Reduzieren Sie die durchschnittliche Suchzeit in allen Anwendungen um bis zu 80 % mit einem KI-Copilot, mit dem Sie schneller arbeiten können.

Profitieren Sie von intelligenteren Einblicken und schnellen Antworten bei Bedarf

Bessere Ergebnisse bei der Erstellung von Inhalten, Code und mehr

Behalten Sie die volle Kontrolle über Entscheidungsfindung und Ihren Datenschutz

The screenshot displays the SAP Joule user interface. At the top, there is a navigation bar with the SAP logo, a 'Home' dropdown, a search bar labeled 'Search or ask the Digital Assistant', and a user profile icon for 'PH'. Below the navigation bar is a large banner image of three business professionals in an office setting, with the text 'Fri, Sep 22 Hello, Philipp!' overlaid.

The main content area is divided into two primary sections: 'To Dos' and 'Insights'.

To Dos Section: This section contains four task cards, each with a status icon, a title, the user's name, and the time since the task was created (all '1 week ago').

- Procurement Purchase Requisition:** Kevin Hudemann. Task: Replacement Laptop. Amount: 2,450.00 EUR. Actions: Approve, Deny.
- Expense Report Approval:** Stephan Aßmus. Task: Travel to Munich. Amount: 843.37 EUR. Actions: Approve, Send Back.
- Time Off Requests:** Carmen Rannefeld. Task: Vacation (Jul 26 – 28, 2023). Duration: 3 days. Actions: Approve, Decline.
- Time Off Requests:** Carmen Rannefeld. Task: Vacation (Aug 4, 2023). Duration: 1 day. Actions: Approve, Decline.

At the bottom right of the 'To Dos' section, there are links for 'View More' and 'SAP Task Center'.

Insights Section: This section contains two data cards.

- Incoming Sales Orders:** By Month | EUR. Shows a value of 289.1 K with an upward trend arrow. Target is 266.1K, Deviation is 8.6%. Data is for 4 Months.
- Open Purchase Orders:** Shows 4 of 35 orders. One order (4500000045) is 'In Approval' for 2 months ago, valued at 2.5K EUR. Another order (4500000033) is also shown for 2 months ago.

Sichern Sie Ihren Erfolg

Mit vorkonfigurierten Best Practices für eine schnellere Wertschöpfung durch die Erfassung und Bereitstellung von 50 Jahren ERP- und Branchenerfahrung



Finanzwesen

- Accounting and Financial Close
- Receivables and Payables Mgmt.
- Cost Mgmt. & Profitability Analysis
- Treasury & Working Capital Mgmt.
- Governance, Risk and Compliance



Beschaffung

- Ariba Buying
- Operational Procurement
- Central Invoice Management
- Procurement Analytics



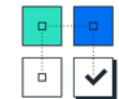
Vertrieb

- Sell, Deliver, Bill, and Monitor a Combination of Physical Goods and Services as one Solution Offering
- Sell from Stock & Sell Services
- Convergent & External Billing



Service

- After-sales Services with Contracts, Requests, Orders, Deliveries, and Billing with Cost Controlling and Revenue Recognitions
- Combine Sales & Services as Packaged Solution Offerings



Übergreifende Funktionen

- Extensibility and Integration
- Embedded Analytics
- Situation Handling
- Responsibility Management
- Data Protection and Privacy

SAP S/4HANA Cloud, public edition



Fertigung

- Material Requirements Planning Incl. Demand Driven and/or Predictive MRP
- Make to Stock, Make to Order & Engineer-to-Order
- Quality Management
- Environment, Health and Safety



R&D

- Project Control
- Advanced Variant Configuration
- Product Compliance
- PLM including Change Record and BOM Management



Anlagenmanagement

- Reactive and Proactive Maintenance
- Resource Scheduling For Maintenance Planner
- Enhanced Collaboration And Review



Logistik

- Core Inventory Management
- (Advanced) ATP Processing
- Warehouse Management
- Transportation Management
- Logistics Cross-Topics (Batch Serial Number, Handling Unit, Business Process Scheduling)



Branchenfunktionen

- **Service-Centric** Industries (e.g. Professional Services, Media, EC&O, Public Sector)
- **Product-Centric** Industries (e.g. Mill Products, Industrial Manufacturing, High Tech, Automotive)

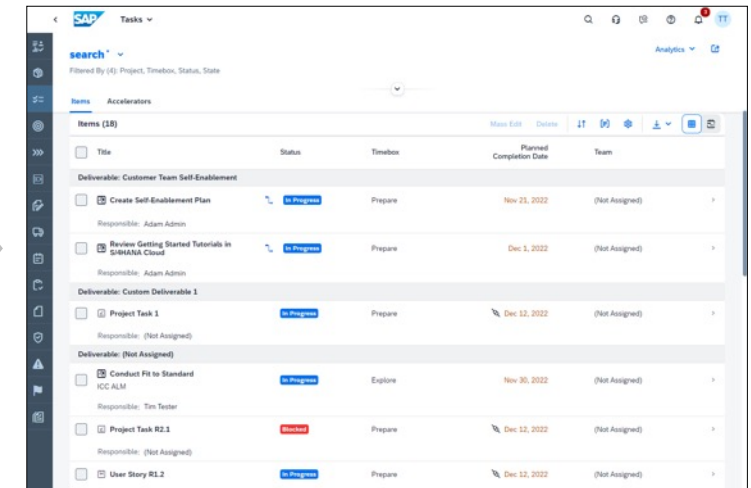
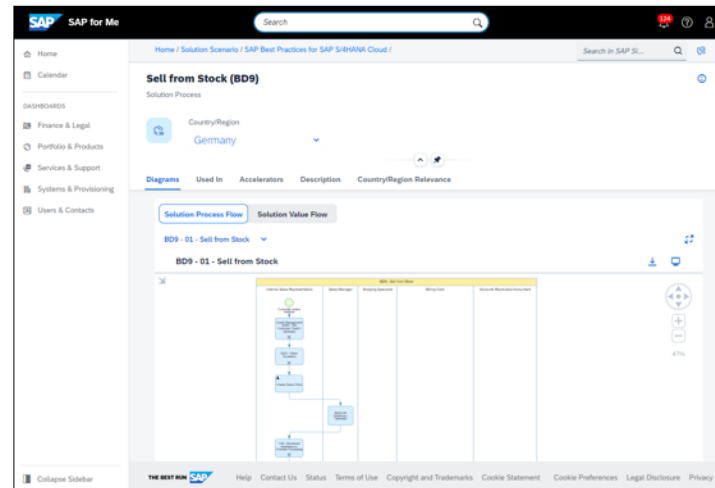
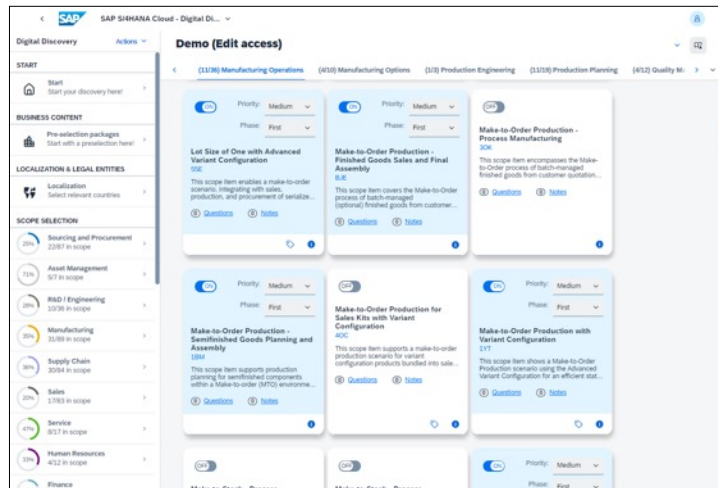
Sichern Sie Ihren Erfolg

Zuverlässiger Produktivstart durch bewährte Anleitung, um Schnelligkeit und Planbarkeit zu gewährleisten

Digital Discovery

Branchenspezifische Best Practices

Services und Tools



Informieren Sie sich über die gesamte Bandbreite und Tiefe der Best-Practice-Prozesse, um Umfang, Vorteile und eine vorhersehbare Implementierung schnell zu definieren.

Bewertung der Anpassung an den Standard anhand von SAP Best Practices basierend auf der langjährigen Erfahrung der SAP-Branche

Beschleunigte Services, die durch integrierte Tools (CALM*) und Methoden (Aktivieren) vorhersehbare Ergebnisse liefern

* Cloud Application Lifecycle Management

Sichern Sie Ihren Erfolg

Entwickeln Sie Ihre eigenen bahnbrechenden Prozesse mit differenzierten Erweiterungen, Automatisierungen und intelligenten Funktionen.



Anwendungsexperte Erweiterbarkeit

- Benutzerdefinierte Felder, UI-Layout, Formulare und Vorlagen
- Benutzerdefinierte Analysen
- Benutzerdefinierte Business-Objekte
- Benutzerdefinierte Geschäftslogik anlegen (einfach)



Entwickler Erweiterbarkeit

- Benutzerdefinierte Geschäftslogik entwickeln (erweitert)
- SAP S/4HANA Cloud erweitern
- Partnererweiterungen
- Direkt auf SAP-S/4HANA-Stack



Low-Code Erweiterbarkeit



Low-Code-/No-Code-Entwicklung durch Geschäftsbutzer/Nicht-Entwickler

- Low-Code-Entwicklung
- Low-Code-Prozessautomatisierung
- Low-Code-Portale und Collaboration-Hubs

Pro Code Erweiterbarkeit



Leistungsstarke Werkzeuge für Entwickler

- KI-Business-Services
- Datenwissenschaft und -intelligenz
- IoT und Big Data
- Entwicklung vollständiger SaaS-Anwendungen
- Data Marts und X-App-Analysen anlegen

ERWEITERBARKEIT IN SAP S/4HANA CLOUD INTEGRIERT

SIDE-BY-SIDE ERWEITERBARKEIT

Sichern Sie Ihren Erfolg

Immer auf dem neuesten Stand mit SaaS-Qualitäten wie kontinuierlicher Funktionsbereitstellung, automatischen Upgrades und mehr



Cloud Produktqualität

Hohe Qualitätsstandards dank Testautomatisierung, SaaS-Tools und -Technologie und der Denkweise unserer Mitarbeiter.



Verfügbarkeit SLA > 99,7%

SAP S/4HANA Cloud ist jederzeit und ohne Unterbrechungen [verfügbar](#).



Lebenszyklusfunktionen

[3-stufige Landschaft](#) und höchste Sicherheitskonformität für unsere Kunden. **Maximale technische Skalierbarkeit**, um alle Kundenanforderungen und -größen zu erfüllen



Kontinuierliche Feature-Auslieferung

Wir reagieren schnell auf Kundenanforderungen. Kunden können unsere neuesten Innovationen jederzeit nutzen.



Vereinfachte Upgrades

Einführung von [Blue-Green-Deployments](#) (reduziert die Ausfallzeit für das Produktivsystem). Die [Testautomatisierung](#) für Geschäftsprozesse (kein Code) und [die Integration mit Cloud ALM](#) reduziert die Wartung. Automatisches Auslösen des [PUT-Tests nach dem Upgrade](#). Schnelles Testen



- ✓ **Selbsteilend**
- ✓ **Kontinuierlich aktualisiert**
- ✓ **Sicher**

Wachstum Ihres Unternehmens

mit einer umfassenden, modularen SaaS-ERP-Lösung, mit der Sie Ihr Unternehmen sehen, darauf reagieren und automatisieren können,

ERP-Kernprozesse | Umfassendes ERP-Kernsystem für alle Branchen

Procure-to-Pay | Auftragsabwicklung | Zu meldender Datensatz

Kaufen und WE

- Absatzplanung
- Bezugsquellenfindung und Beschaffung
- Wareneingänge und Bestandsführung

Rechnung und Zahlung

- Eingangsrechnungen bearbeiten + Kreditoren
- Zahlungen verwalten
- Verwaltung des Umlaufvermögens

Bestellen und liefern

- Kundenauftragsabwicklung
- Waren liefern und Kosten buchen
- Services bereitstellen

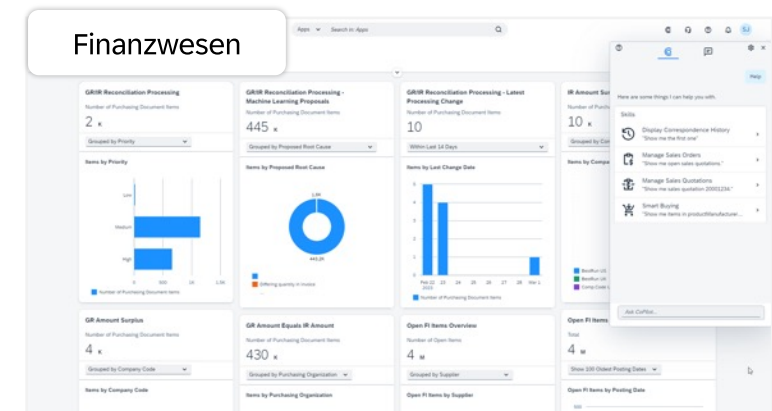
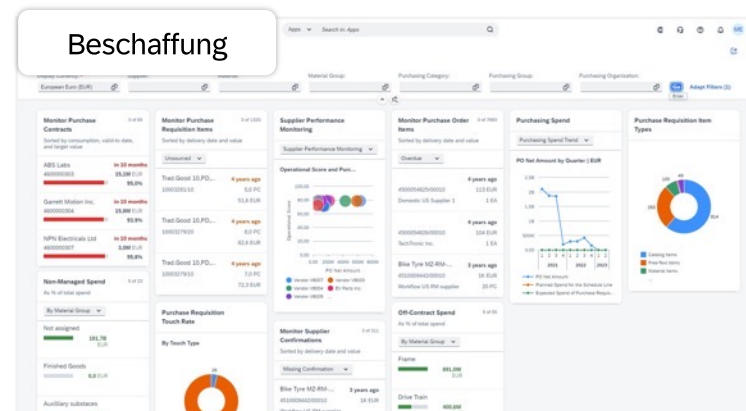
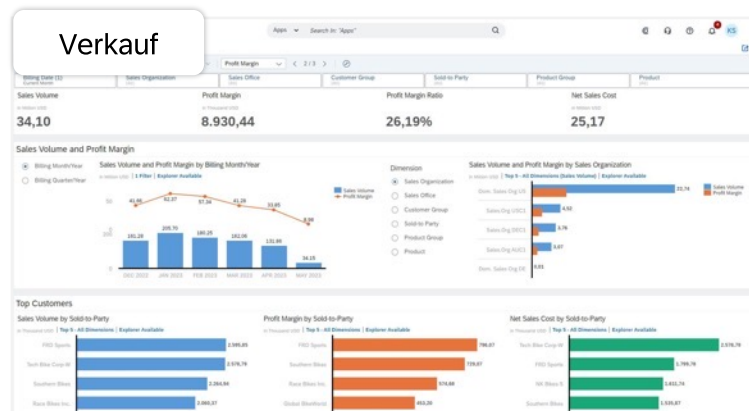
Abrechnen und Inkasso

- Sammelfakturierung
- Fakturierung ausführen und Erlöse buchen
- Zahlungen einziehen

Zu meldender Datensatz + FP&A

- Finanzbuchhaltung + Abschluss
- Management Reporting
- Pläne, Budgets + Prognosen
- Nachhaltigkeitsberichte

ERP-Kernumfang



Wachstum Ihres Unternehmens

mit einer umfassenden, modularen SaaS-ERP-Lösung, mit der Sie Ihr Unternehmen sehen, darauf reagieren und automatisieren können,

Produktorientiert | Optimierung der Fertigung



Plan

- Übergabe an die Fertigung
- Bedarfsprognosen und Materialbedarfsplanung ausführen
- Komponenten beschaffen
- Design erstellen und erfassen

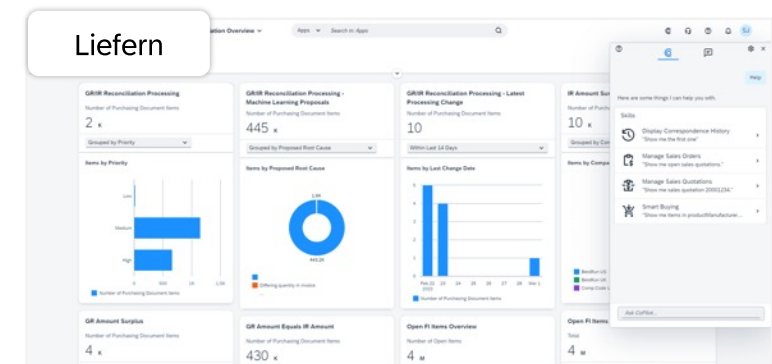
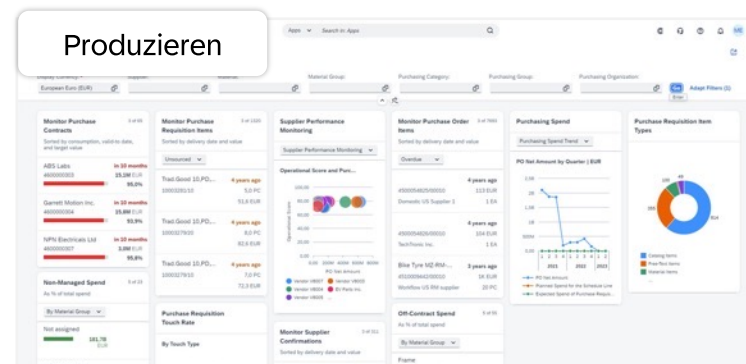
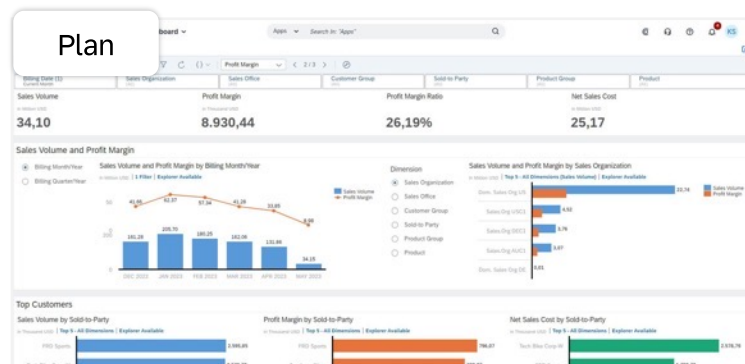
Produzieren

- Produktion terminieren
- Fertigung von Unterbaugruppen ausführen
- Komponenten kommissionieren und Endmontage ausführen
- Fertigerzeugnisse im Lager empfangen

Liefern

- Angebot anlegen und Auftrag empfangen
- Engineered Products + Systems/ETO
- Transport planen, Auslieferung ausführen und verfolgen
- Garantie überwachen und auf Anträge reagieren

Produktorientierter Umfang | Vertrieb, Beschaffung, Finanzwesen, Fertigung und Lieferkette



Wachstum Ihres Unternehmens

mit einer umfassenden, modularen SaaS-ERP-Lösung, mit der Sie Ihr Unternehmen sehen, darauf reagieren und automatisieren können,

Serviceorientiert | Serviceinnovation vorantreiben

Procure-to-Pay

Auftragsabwicklung

Zu meldender Datensatz

Verkauf und Planung

- Gebotsschätzungen und Preisgestaltung
- Angebote und Abonnements
- Lösung und Verträge

Einrichtung und Personal

- Projekteinrichtung
- Nach qualifizierten Ressourcen suchen
- Ressourcen zuordnen
- Berichtsauslastung

Lieferrn

- Zeit-, Reise- und Spesenerfassung
- Dienstleistungsbeschaffung
- Erlösrealisierung
- WIP und Margen verwalten

Fakturierung und Verwaltung

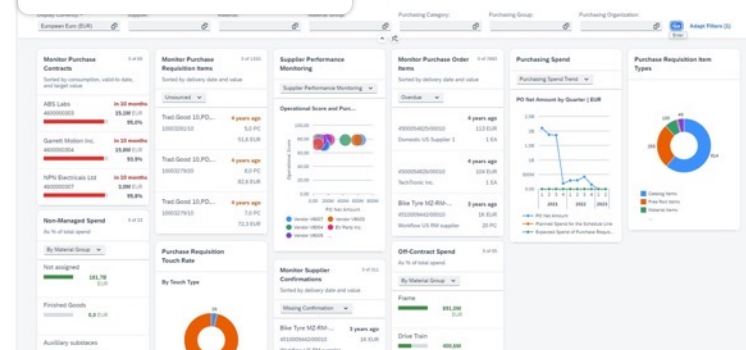
- Projektfakturierung
- Debitoren
- Guthaben und Inkasso
- Projektanalysen

Serviceorientierter Umfang | Vertrieb, Beschaffung, Finanzwesen und Services

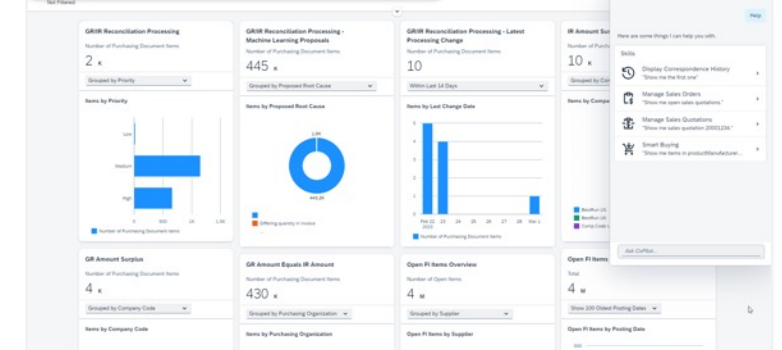
Lösungsgeschäft



Kundenprojekte



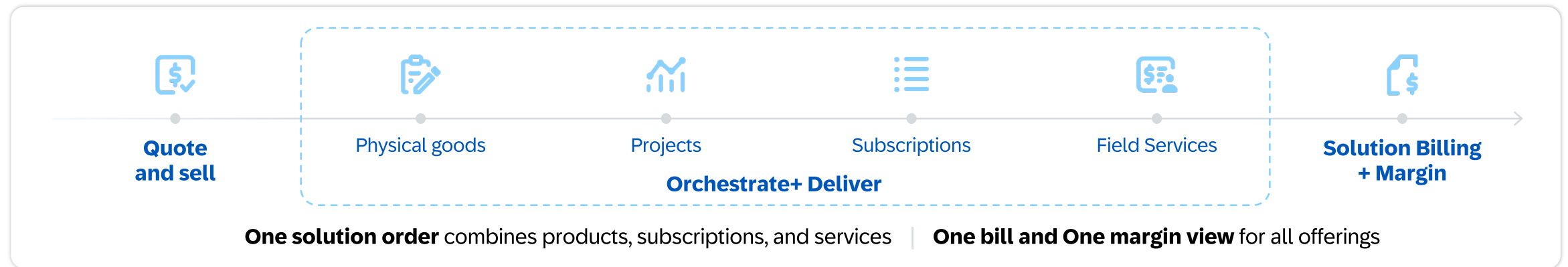
Ressourcenmanagement



Wachstum Ihres Unternehmens

Steigerung von Reichweite und Umsatz durch Markteinführung neuer Produkt-, Service- oder Abonnementmodelle

Wachstum mit neuen Produkt- und Servicemodellen | Anything-as-a-Service (XaaS) verkaufen



- Fügen Sie Produkte, Services und Abonnements zu Ihren vorhandenen Kernangeboten hinzu, um neue Einnahmequellen zu generieren.
- Kombination separater Produkt- und Serviceerbringung in gebündelten Lösungsangeboten, um Konsistenz zu gewährleisten und Mischung und Marge zu optimieren
- Umstellung von produkt- oder serviceorientierten auf ergebnisorientierte Geschäftsmodelle

Wachstum Ihres Unternehmens

mit regelkonformer Expansion in neue Regionen mit der umfangreichsten und tiefsten Lokalisierungsabdeckung

Mit global einsatzbereiten Lokalisierungen global agieren

- **Tief:** Lokalisierungen auf Länderebene durchgängige Integration auf tiefer funktionaler Ebene
- **Compliance:** Aktuelle Einhaltung gesetzlicher Vorschriften für Steuer-, Meldewesen- und Business-to-Government-Interaktionen
- **Überall:** Geografische Abdeckung für 59 Länder/Regionen in 33 Sprachen. Expandieren Sie mit Localization-as-a-Self-Service-Tools weiter.

59 von SAP ausgelieferte lokale Versionen

33 Unterstützte Sprachen

Beliebig

Rollout anderer Länder/Regionen mit Lokalisierung als Self-Service für SAP S/4HANA Cloud, Public Edition ⁽¹⁾

Enthält Inhalt für:

Accounting

Tax

Payments

Invoicing

Reporting

¹ Aktuelle SAP-S/4HANA-Cloud-Kunden, die SAP Central Business Configuration (CBC) mit einer Landschaft mit drei Systemen verwenden, können am [Early-Adoption-Programm für die lokale Version des Auftraggebers](#) teilnehmen. Belarus, Venezuela, [Embargoländer](#) und von SAP ausgelieferte/geplante lokale Versionen sind ausgeschlossen.

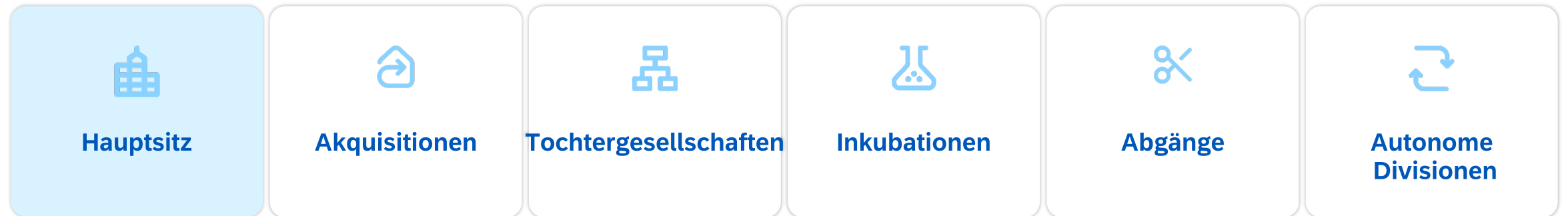
Wachstum Ihres Unternehmens

als globale / verteiltes Unternehmen, indem sie schnell neue Akquisitionen und Veräußerungen auf SaaS ERP umstellen

Markteinführung bei Unternehmen

Mit einem zweistufigen ERP-System können große Unternehmen SaaS-ERP basierend auf ihren eigenen Prioritäten, ihrem Tempo und ihrer Skalierung einführen – und gleichzeitig:

- Schnelligkeit versus Governance
- Individualisierung versus Standardisierung
- Autonomie versus Integration



Tier 1

ECC-Installation
oder SAP S/4HANA, Private Edition

Tier 2

Fünf verschiedene Profile

**These : „Wechsel auf SAP S/4HANA in der eigenen
Geschwindigkeit“
SAP ECC weiter nutzen und parallel S/4HANA
Cloud neu aufbauen ?!**



Questions

The SAP logo is displayed in white text on a blue rectangular background.The EPI-USE logo features the text 'EPI-USE' in a bold, sans-serif font, with a stylized 'E' that has a red and blue gradient.

Vielen Dank!

EPI-USE Labs GmbH | Altrottstr. 31 | 69190 Walldorf
Sitz der Gesellschaft: Walldorf, Deutschland | Geschäftsführer: Henrik Stammer, Lars Fuchs
Amtsgericht Mannheim HRB710994

