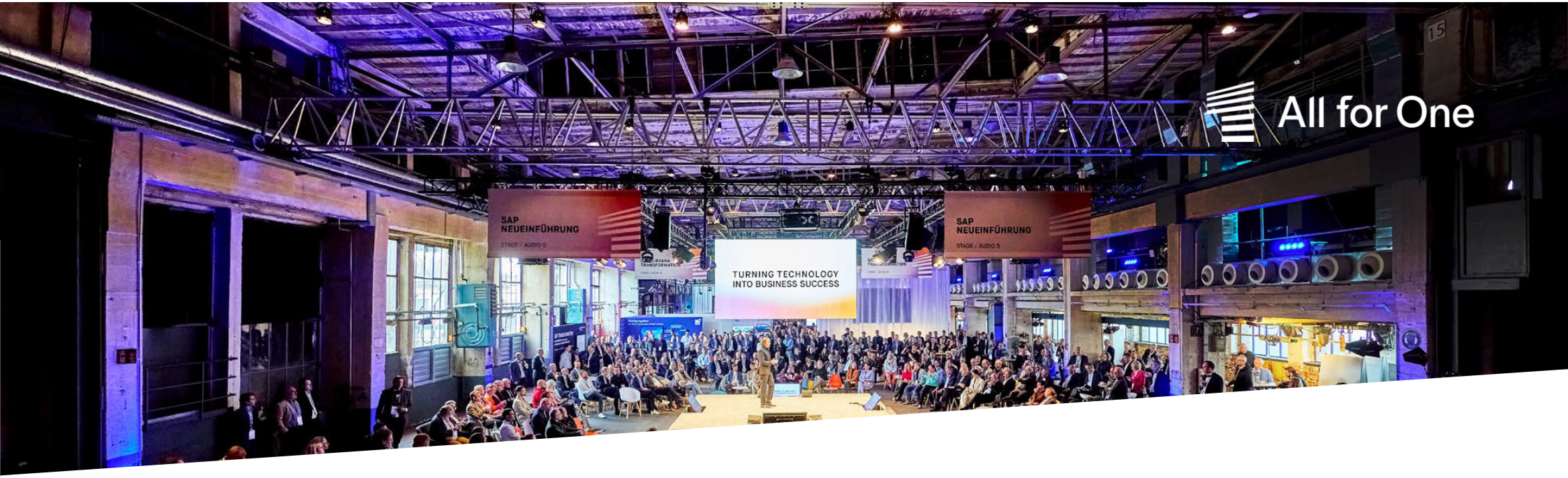
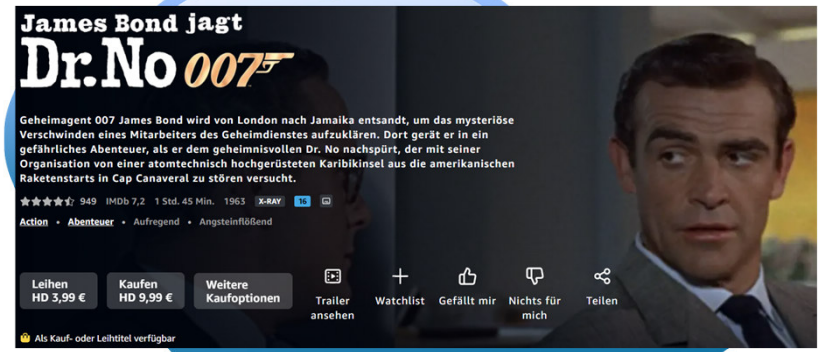
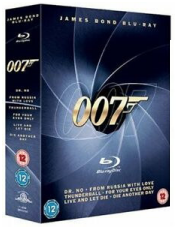


Der Weg in die Public Cloud: Rahmenparameter für eine erfolgreiche Reise ERP-Fachtagung 2025 // FH Kufstein

Stefan Konrad // 16.05.2025

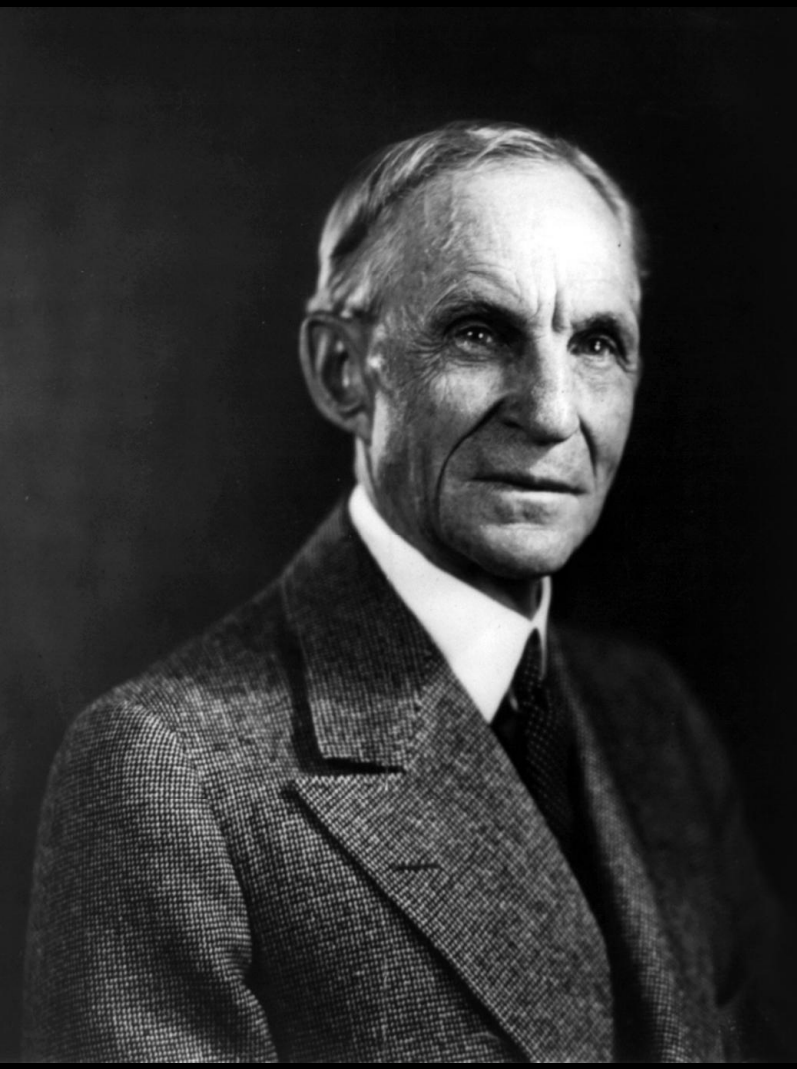
… und dann kam die Cloud





NETFLIX	Basis mit Werbung	Basis	Standard	Premium
Monatlicher Preis	4,99 €	7,99 €	12,99 €	17,99 €
Videoqualität	Gut	Gut	Besser	Beste
Auflösung	720p	480p	1080p	4K/HDR
Anzahl der Geräte auf denen Sie gleizeitig schauen können	1	1	2	4
Auf dem Fernseher, PC, Smartphone und Tablet schauen	✓	✓	✓	✓
Werbeeinblendungen	✓			
Unbegrenzter Zugang zu Filmen & Serien	✓	✓	✓	✓
Jederzeit kündbar	✓	✓	✓	✓

© All for One Group SE



“IF I HAD ASKED PEOPLE WHAT THEY WANTED, THEY WOULD HAVE SAID: **FASTER HORSES...**”

Henry Ford

Public Cloud oder Private Cloud - was ist besser?

Public Cloud

- Industry Standards & vorkonfig. Best Practices
- Greenfield
- Halbjährliche/automatische Scope-Erweiterung
- Integrationen und Side-by-Side-Entwicklungen via Business Technology Platform
- Zielgruppe: Neukunden & 2-Tier-Szenarien

CODESPLIT

Private Cloud

- Individuelle Standards & optionale Best Practices
- Blue- oder Brownfield
- Regelmäßige Major Releases
- Umfangreiche Anpassungsmöglichkeiten im ERP-Core
- Zielgruppe: Komplexe Bestandskunden

// Standardisierung & Innovation

// Individualisierung & Transformation

© All for One Group SE

Public Cloud oder Private Cloud - was ist besser?

Public Cloud

≠ **billige(re) Variante**

= **bewusste/strategische Entscheidung**

mit entsprechenden „Konsequenzen“: Vorteilen & Einschränkungen

© All for One Group SE

Was ist besser?

nicht pauschal zu beantworten

© All for One Group SE

Wir müssen reden… und vorqualifizieren

- Status-Quo
- Vision
- Rahmenparameter (inkl. Ressourcen)
- Stakeholder
- Budget & Timeline

→ Aufgabe des Partners

Perspektive: Was spricht gegen die Public Cloud?

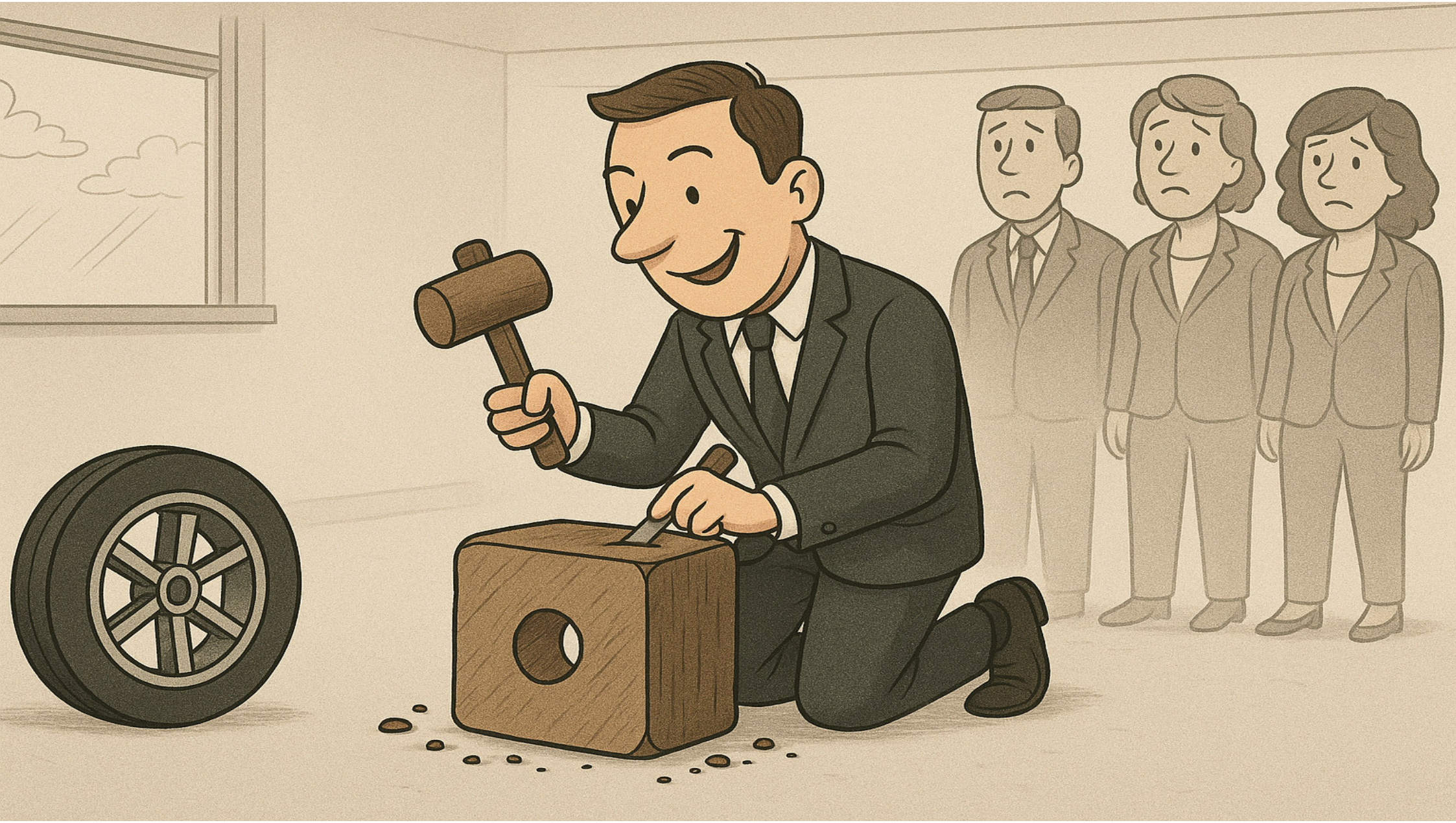
© All for One Group SE

Warum bringt ein Lastenheft keine Erlösung?

„Ja, **aber**…“

- Den Kunden und die Anforderungen verstehen
- Prozesse neu denken / Best Practices führen
- Unternehmen/Prozesse orientieren sich am System und nicht umgekehrt
- Dinge wandern ggf. aus dem Kern (Clean Core Prinzip)
- Die Lösung entsteht teils aus dem Projekt
- In Phasen denken (Land & Expand)
- Jeder will Standards… der eigene Standard ist nicht zwingend Best Practice

© All for One Group SE



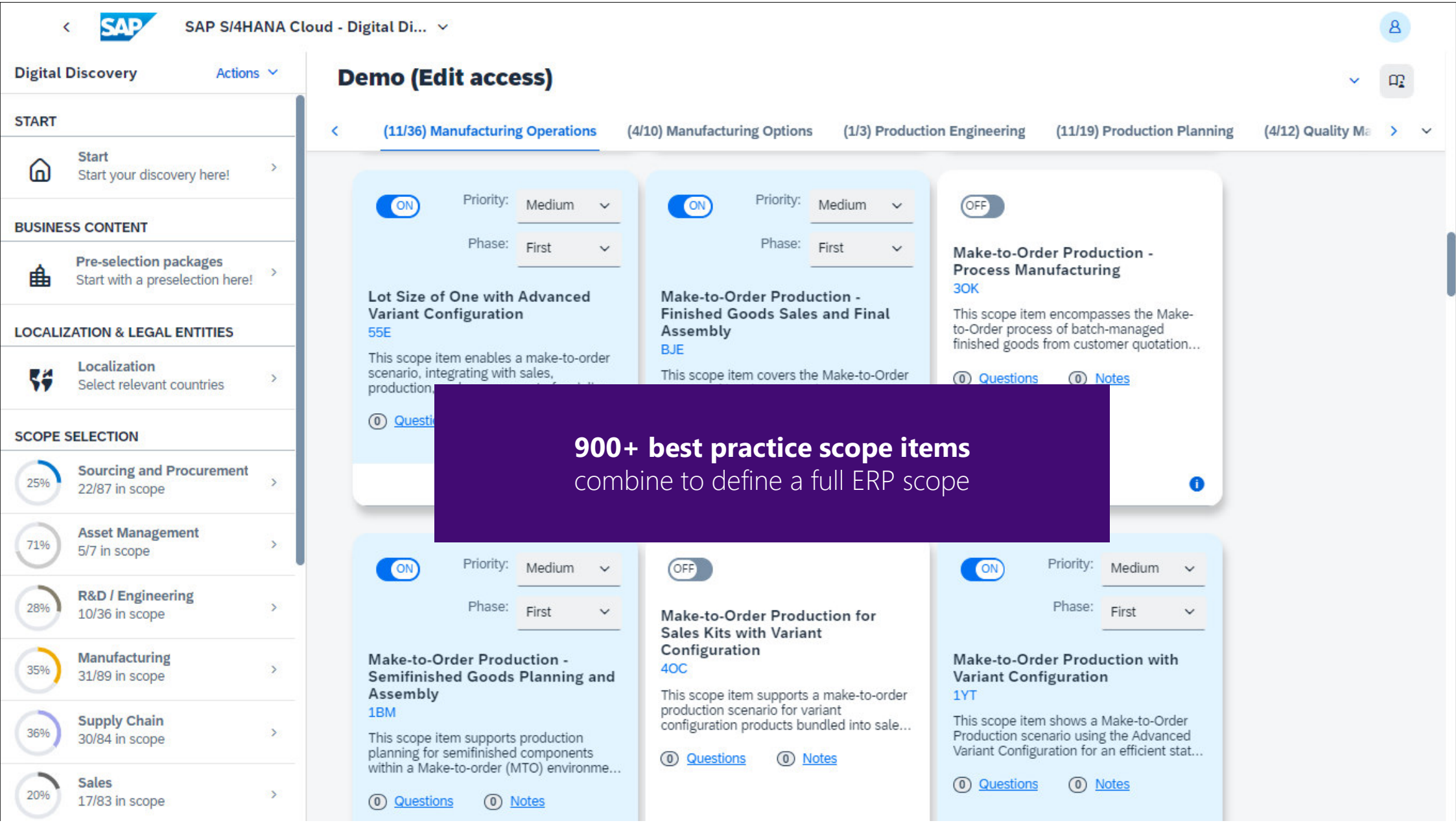
Von „anforderungsgetrieben“ zu „Fit-to-Standard“

Typische Produktanforderungen

Typisches erfolgreiches Produkt

Fokus auf das Wesentliche

© All for One Group SE

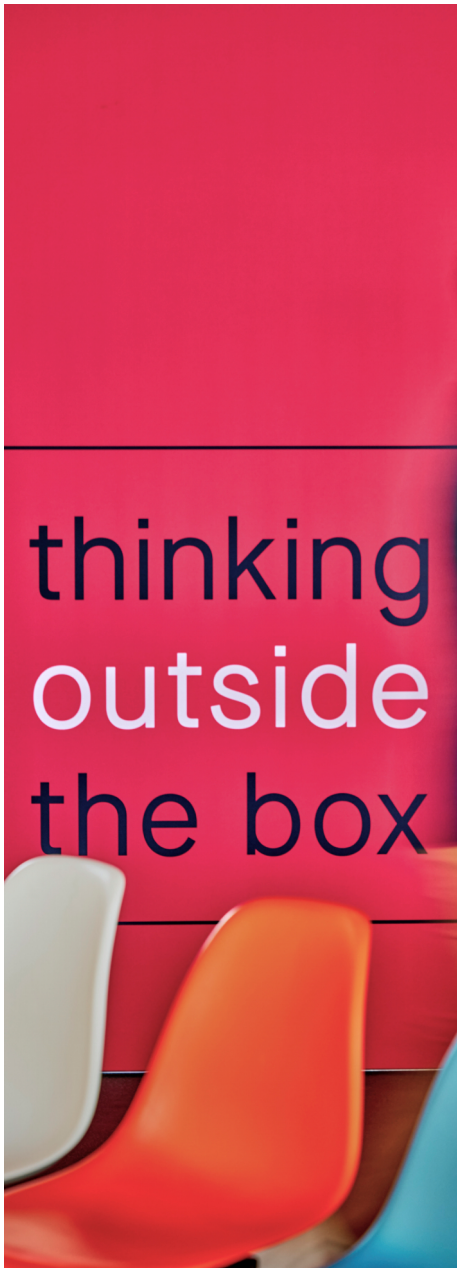

SAP S/4HANA Cloud - Digital Di...
Digital Discovery
Actions
START
Start
Start your discovery here!
BUSINESS CONTENT
Pre-selection packages
Start with a preselection here!
LOCALIZATION & LEGAL ENTITIES
Localization
Select relevant countries
SCOPE SELECTION
25%
Sourcing and Procurement
22/87 in scope
71%
Asset Management
5/7 in scope
28%
R&D / Engineering
10/36 in scope
35%
Manufacturing
31/89 in scope
36%
Supply Chain
30/84 in scope
20%
Sales
17/83 in scope
Demo (Edit access)
(11/36) Manufacturing Operations
(4/10) Manufacturing Options
(1/3) Production Engineering
(11/19) Production Planning
(4/12) Quality Ma
ON
Priority:
Medium
Phase:
First
Lot Size of One with Advanced Variant Configuration
55E
This scope item enables a make-to-order scenario, integrating with sales, production.
Questi
ON
Priority:
Medium
Phase:
First
Make-to-Order Production - Finished Goods Sales and Final Assembly
BJE
This scope item covers the Make-to-Order
OFF
Make-to-Order Production - Process Manufacturing
3OK
This scope item encompasses the Make-to-Order process of batch-managed finished goods from customer quotation...
0 Questions
0 Notes
900+ best practice scope items
combine to define a full ERP scope
ON
Priority:
Medium
Phase:
First
Make-to-Order Production - Semifinished Goods Planning and Assembly
1BM
This scope item supports production planning for semifinished components within a Make-to-order (MTO) environme...
0 Questions
0 Notes
OFF
Make-to-Order Production for Sales Kits with Variant Configuration
4OC
This scope item supports a make-to-order production scenario for variant configuration products bundled into sale...
0 Questions
0 Notes
ON
Priority:
Medium
Phase:
First
Make-to-Order Production with Variant Configuration
1YT
This scope item shows a Make-to-Order Production scenario using the Advanced Variant Configuration for an efficient stat...
0 Questions
0 Notes

Warum ist Public Cloud die Zukunft?

- Neues Business Modell: Recurring Revenues

- Update-/Upgrade-Fähigkeit hält Kunden immer am gleichen/aktuellen Stand
  - Schnelle Innovation / Scope-Erweiterungen (Fokus auf AI-Funktionalitäten)
  - Leichter zu supporten
  - Onboarding (neuer) MitarbeiterInnen

- Upsell/Cross-Sell innerhalb und außerhalb des Portfolios:
  - Subscription & Usage Modell
  - BTP-Services & Partner-Apps
  - Integrationen/Partnerschaften mit Third-Party Systemen und Herstellern



© All for One Group SE

Klare strategische Ausrichtung

„Während die Ausgangspunkte unterschiedlich sind, ist der Endzustand für unsere Kunden S/4HANA Cloud, Public Edition mit Erweiterungen auf der BTP."

CHRISTIAN KLEIN (CEO SAP)

© All for One Group SE

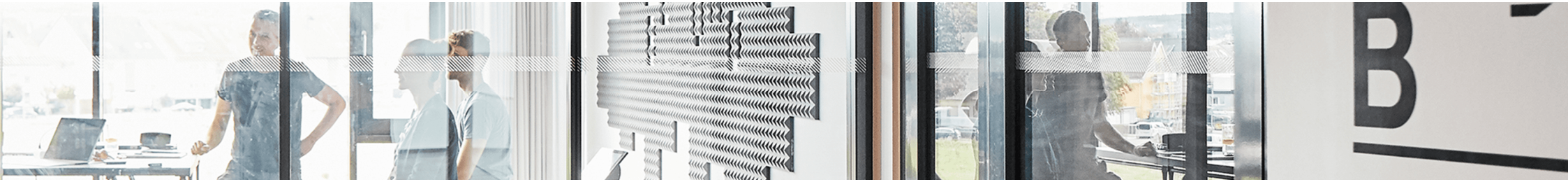
BTP = Business Technolgy Platform

Mindset: Public Cloud benötigt eine andere Denk- und Herangehensweise. Bestehendes muss kritisch hinterfragt und ggf. neu gedacht werden.

Auswahlprozess: Rahmenparameter mit dem Partner erarbeiten und besprechen – die Entscheidung für die Public Cloud muss bewusst getroffen werden.

Vorteile Nutzen: Von Best Practices und Innovationen profitieren. Land & Expand in Hinblick auf den wachsenden Funktionsumfang.

TAKE AWAYS



stay
in
touch

STEFAN KONRAD

PRESALES PUBLIC CLOUD ERP

M +43 664 531 05 27

stefan.konrad@all-for-one.com

one idea ahead

Disclaimer

Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.
All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.

© All for One Group SE