

“4 PASSOS para Adoção do SAP S/4HANA”



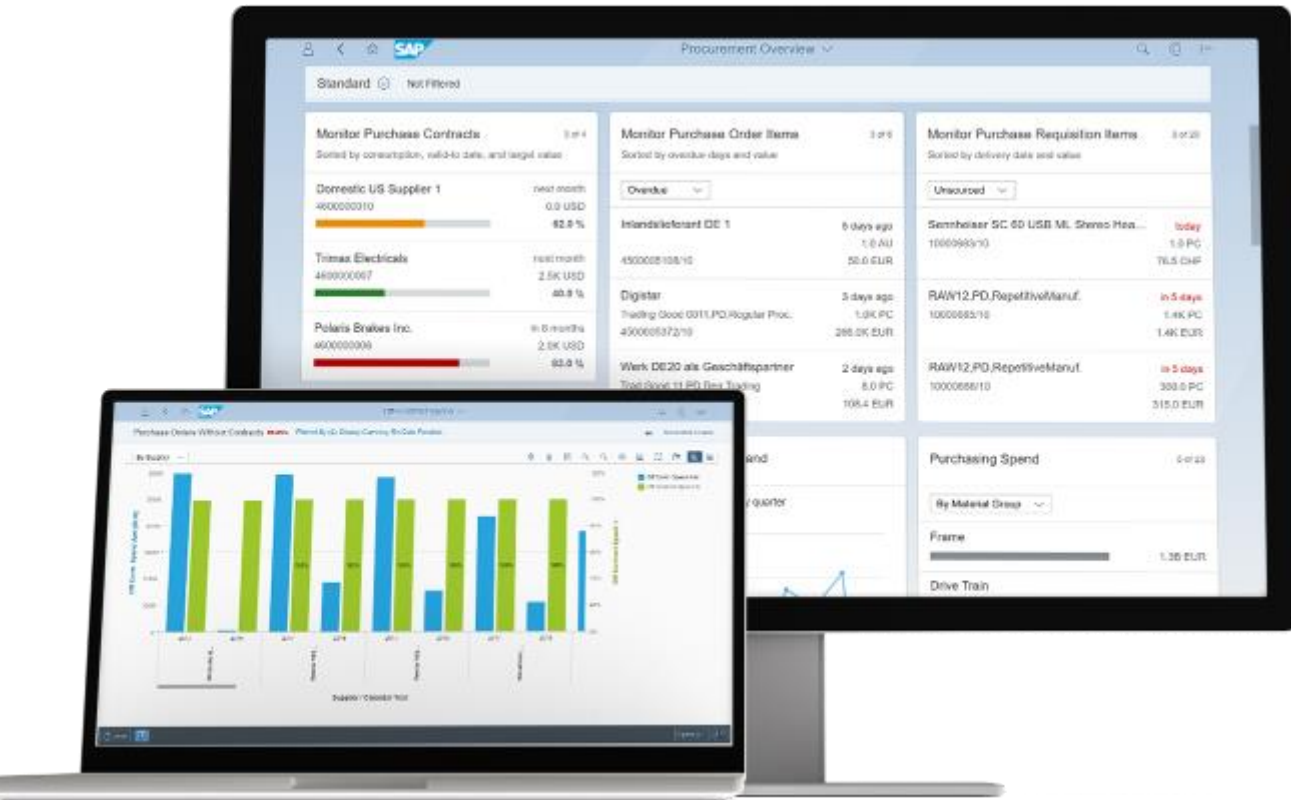
ÍNDICE

Introdução	03
Identifique o Valor do S/4HANA	06
Entenda e Experimente a Solução	07
Elabore a Estratégia de Implantação	08
Selecione o Implantador	10
Conclusão	13
Como podemos ajudar	14

“4 Passos para Adoção do SAP S/4HANA”

Neste E-book iremos abordar 4 passos fundamentais para sua organização iniciar a jornada de implantação do SAP S/4HANA



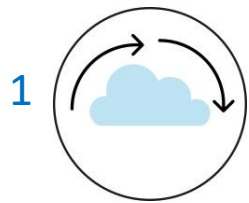


Introdução

Um dos grandes desafios para os executivos de TI é alcançar os benefícios trazidos pela Era Digital em um ambiente onde os sistemas que sustentam os processos empresariais foram desenvolvidos em um outro contexto.

Em um passado recente, não havia a necessidade de analisar constantemente grandes volumes de dados, as soluções em nuvem praticamente não eram utilizadas, os dispositivos móveis não eram tão relevantes e o ciclo de adoção das inovações era bem mais lento.

Para acompanhar as mudanças trazidas pela Era Digital, os sistemas de informação deverão ser reformulados e apresentar novas características como:



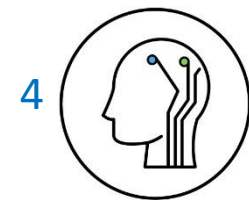
Ter capacidade de processar grandes volumes de dados e realizar análises que permitam as organizações identificar “*insights*” que gerem valor ao negócio;



Disponibilizar plataformas na nuvem com flexibilidade e segurança;

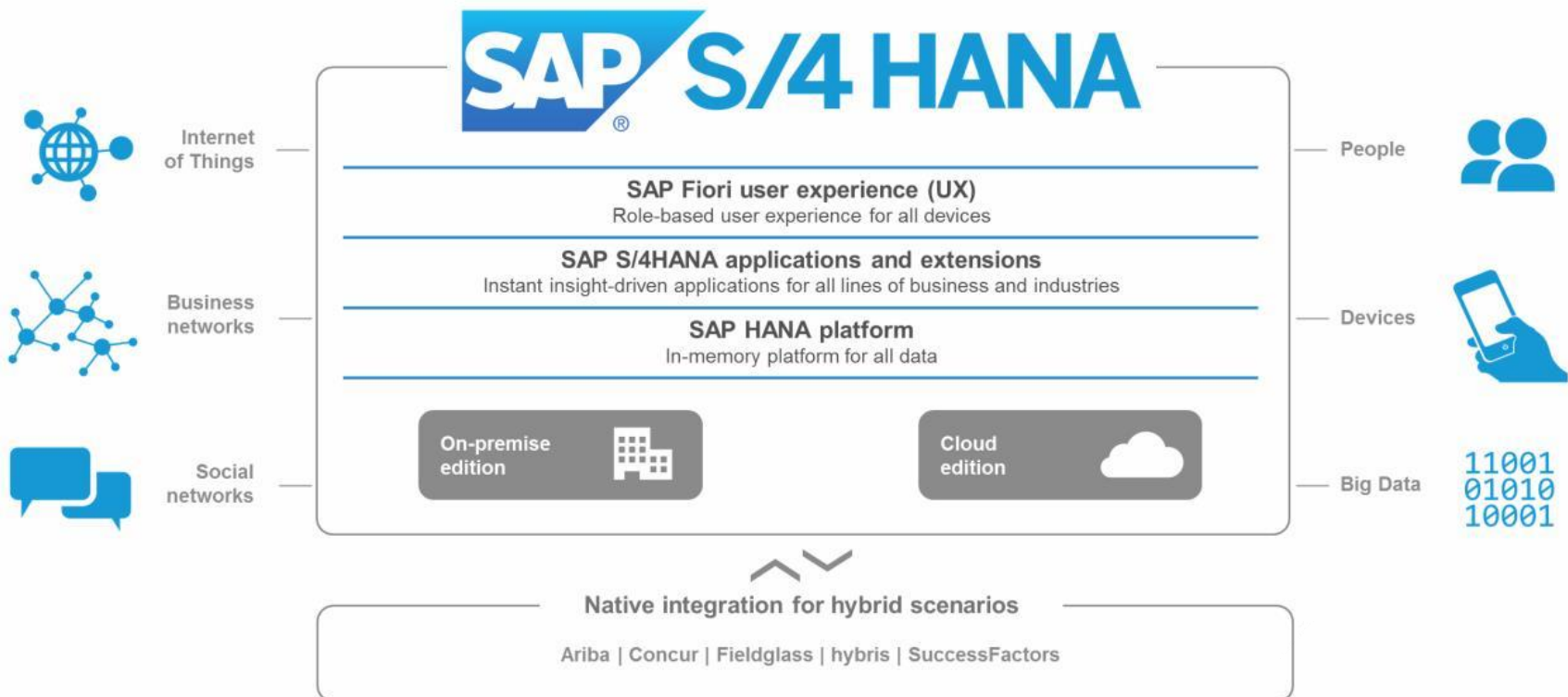


Ter facilidade para uso em diferentes dispositivos móveis;



Suportar inovações como inteligência artificial, internet das coisas, block chain entre outras que ainda virão.





A Empresa SAP se preparou para este momento do mercado e lançou uma plataforma com todas estas características. Esta solução se chama S/4HANA e estará na vanguarda dos sistemas de gestão empresarial pela próxima década.

O S/4HANA traz grandes transformações para os negócios e por esta razão sua implantação requer uma avaliação criteriosa por parte das organizações. Com base na experiência prática adquirida em clientes que já passaram por este processo, nós da Evolutio Solutions sugerimos 4 passos iniciais para quem deseja realizar esta jornada com sucesso.



Passo 1: Identifique o valor que o S/4HANA irá trazer para seu negócio



Esta é a primeira resposta que a organização deve buscar no momento de avaliar o S/4HANA.

E apesar da resposta parecer simples, não é bem assim.

As organizações estão em estágios diferentes de maturidade e possuem agendas distintas na hora de pensar em inovação.

Enquanto algumas organizações enxergam as tecnologias digitais como uma ferramenta para cortar custos ou ajudar os funcionários a executarem melhor as tarefas do dia a dia, outras buscam engajar os clientes e melhorar a experiência dos consumidores de uma forma inovadora.

Existem também aquelas organizações que buscam nas tecnologias digitais a oportunidade de desenvolver modelos de negócio completamente novos e inovadores.

Desta forma, ter a clareza do que sua organização busca como benefícios da Era Digital é o passo inicial para avaliar o valor que será gerado pela implantação do S/4HANA.



Passo 2: Entenda e experimente a solução

Depois da reflexão sobre o que deseja alcançar com a transformação digital, os gestores devem detalhar o que a tecnologia precisa entregar no nível dos processos de negócio.

A melhor forma de fazer isso, é documentar como o S/4HANA irá atender os diferentes requisitos de negócio que farão parte do escopo da implantação. Além disso, a Empresa SAP disponibiliza algumas opções de trial do S/4HANA para que o cliente deguste a solução.

Existe também a possibilidade de construir protótipos da solução que irão servir de base para a avaliação dos gestores.

Vale ressaltar, que neste momento, a solução ainda não foi adquirida pela organização e é a hora certa de envolver os gestores das áreas de negócio para que eles vejam o S/4HANA funcionando na prática e confirmem que o sistema irá atender todas as expectativas.



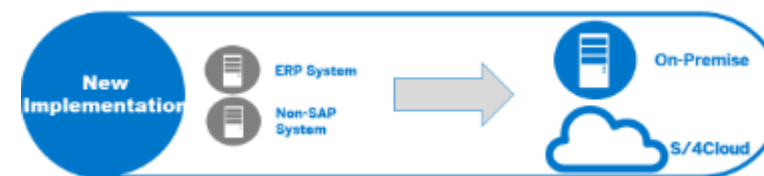
Passo 3: Elabore a Estratégia de Implantação

A SAP disponibiliza 3 alternativas distintas para a implantação do S/4HANA.

As alternativas possuem abordagens distintas que impactam o tempo de implantação, a complexidade da solução e o custo do projeto. Então, vamos as alternativas:

Alternativa 1 – *Greenfield* ou Nova Implantação

Se aplica em organizações que ainda não possuem o ERP da SAP e desejam implementar o S/4HANA como alicerce da transformação digital.



A abordagem Greenfield é a mais popular e facilita a adoção mais rápida das inovações.

Alternativa 2 – Conversão

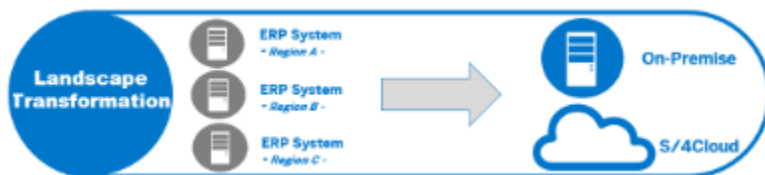
A segunda alternativa se aplica em organizações que já possuem o ERP da SAP e desejam fazer a conversão para o S/4HANA de forma a colher os benefícios trazidos por esta nova solução.



Nesta alternativa tanto o prazo, quanto a custo da implantação são menores do que os da alternativa 1 (Greenfield) mas, existem pré-requisitos técnicos que devem ser atendidos.

Alternativa 3 – Transformação do Landscape

A transformação de Landscape se aplica quando a decisão sobre a infraestrutura tecnológica se torna estratégica para o negócio.



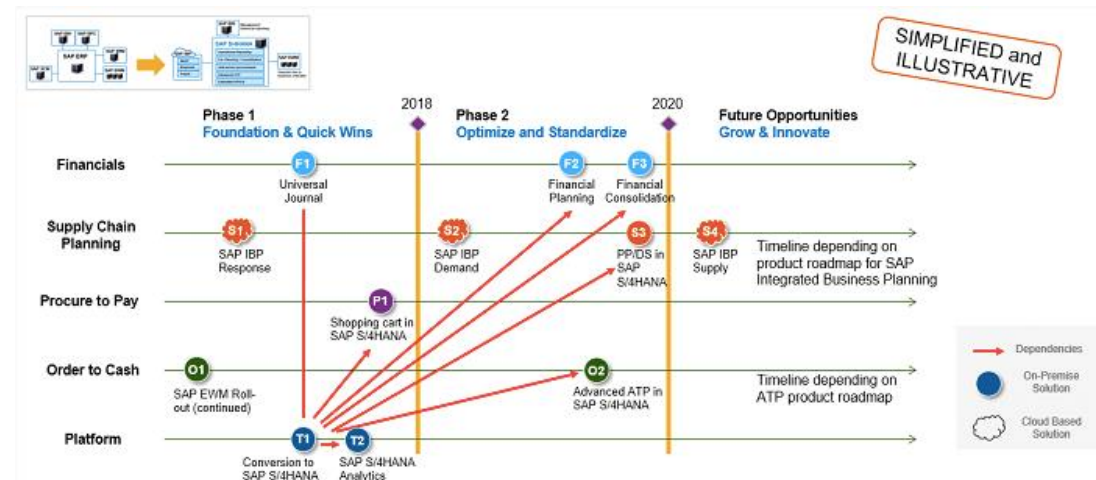
Normalmente, se aplica em organizações multinacionais que atuam em grandes dimensões geográficas.

Estratégia de Implantação

Após avaliar qual destas alternativas irá se aplicar a sua organização, você precisa elaborar a estratégia de implantação.

Esta estratégia irá contemplar todas as releases e as diferentes soluções On premise e Cloud que compõe portfólio da Empresa SAP.

Uma boa estratégia irá sempre privilegiar o maior valor gerado para o negócio com o menor tempo de implantação.



Além disso, com base nos benefícios discutidos nos passos 1 e 2 e a estimativa de gastos identificados no passo 3, você também pode elaborar um Business Case que irá servir para o alinhamento de expectativas entre a área de tecnologia e os stakeholders do programa.



Passo 4. Selecione o parceiro para a implantação

Após seguir os 3 primeiros passos, a sua organização já entende o que deseja alcançar com a Era Digital, os gestores confirmaram que o S/4HANA tem aderência aos processos de negócio e a área de tecnologia já elaborou uma estratégia de implantação contemplando soluções On Premisse e Cloud.

Então, esta é a hora certa de contratar o fornecedor de implantação. Esta etapa é fundamental pois, este fornecedor será o parceiro por todo o período do programa ou projeto.

Um bom fornecedor irá aportar conhecimento metodológico, selecionar recursos que realmente conheçam as novas soluções SAP e principalmente estabelecer uma relação de ganha-ganha com o cliente.

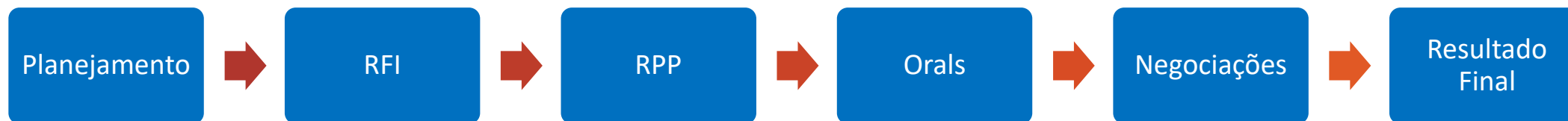
O S/4HANA é uma solução recente, pois foi lançada em 2015, e a abordagem de implantação “SAP Activate” também é bem nova.

Por esta razão, mesmo empresas de consultoria com cases de sucesso nas versões anteriores do ERP SAP ainda estão capacitando suas equipes para atuarem com o S/4HANA e as novas soluções digitais.

Então, a seleção do fornecedor de implantação não pode se pautar apenas em critérios financeiros/comerciais.

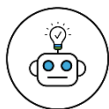
Os critérios técnicos são muito importantes e se não forem contemplados, o projeto dificilmente será entregue na qualidade, no prazo e orçamento acordado no business case.

Um processo de seleção do fornecedor para implantação do S/4HANA passa pelas seguintes atividades:

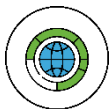




Planejamento => Alinhamento das expectativas e elaboração do calendário do processo;



RFI (Request for Information) => Analisa os fornecedores de uma forma mais abrangente e seleciona um short list com os mais alinhados ao perfil da organização e complexidade da implantação.



RFP (Request for Proposal) => Analisa as propostas técnica e comercial do short list selecionado na fase anterior (RFI).



Orals => Os fornecedores que entregaram as propostas (RFP) fazem apresentações presenciais que serão avaliadas por um comitê definido durante a fase de planejamento.

Nesta etapa, também há espaço para realizar visitas e construir protótipos da solução!

Após a realização do Orals, será elaborado um relatório com o ranking dos fornecedores com base em critérios institucionais, técnicos e comerciais.



Negociações => Após análise do relatório com ranking dos fornecedores, a organização realiza as negociações comerciais.



Resultado Final => Com a conclusão das negociações, o resultado é comunicado internamente na organização e para todos os fornecedores que participaram do processo.

Neste momento, a organização e o implantador devem acelerar a mobilização para início do projeto.

Conclusão

Os 4 passos mencionados neste E-book são muito relevantes para que o S/4HANA entregue o valor esperado.

Organizações que não se preocuparam em seguir estes 4 passos tiveram problemas tanto na execução do programa quanto na qualidade da solução entregue.

A jornada de implantação do S/4HANA será crucial para o futuro da sua organização então nós recomendamos que você não pule etapas xxxxx



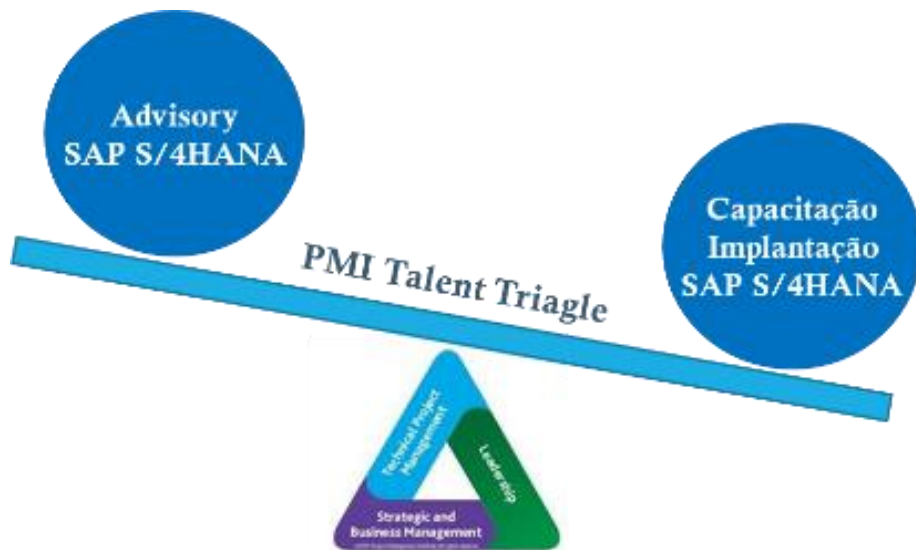
Como Podemos Ajudar

Evoluto Solutions é uma empresa de Advisory e Treinamento que contribui para que as organizações extraiam valor das soluções da Empresa SAP.

Somos especialistas na implementação da nova solução SAP S/4HANA e ajudamos profissionais do Brasil e do Exterior a liderar este tipo de projeto e mitigar os riscos inerentes a implementações tão complexas.

Atuamos na camada de gestão dos projetos com soluções de capacitação e consultoria baseadas em metodologias exclusivas desenvolvidas por profissionais com + de 20 anos de experiência na implementação das soluções SAP e profundo conhecimento do S/4HANA.

Além do conhecimento de implantação nossas soluções incorporam as melhores práticas de gestão de projetos do PMI (Project Management Institute) através da parceria mundial que temos com esta instituição.





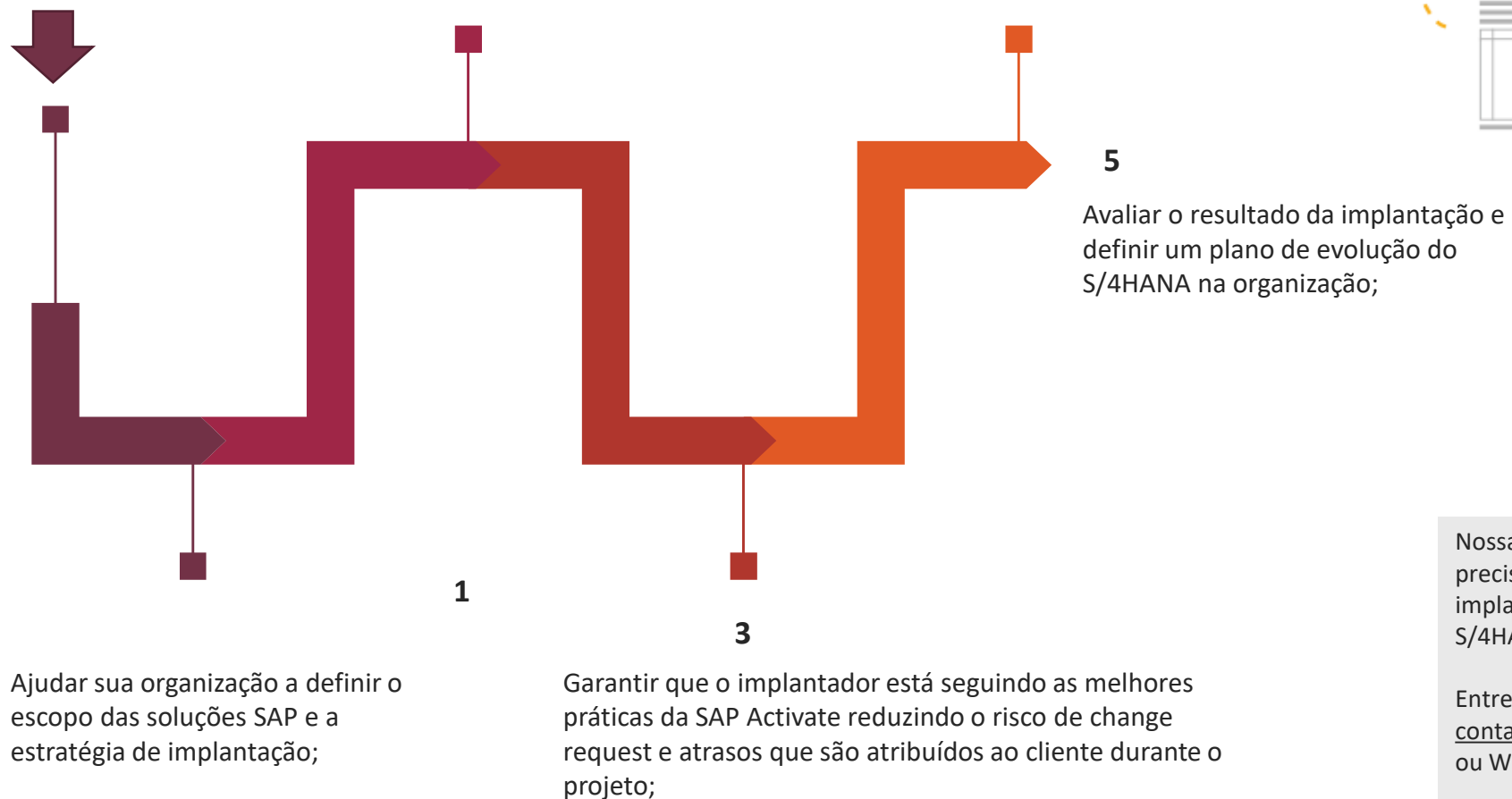
SERVIÇO DE ADVISORY

As Implantações do SAP S/4HANA utilizam uma nova abordagem chamada SAP Activate e a falta de conhecimento por parte dos implantadores hoje é um dos maiores problemas que as organizações estão enfrentando.

Para garantir o sucesso de sua implantação do SAP S/4HANA, nós da Evoluto Solutions, desenvolvemos o serviço de Advisory exclusivo que ajuda a organização desde as etapas de estratégia e seleção dos Fornecedores até a Entrada em Produção.

Este serviço de Advisory funciona como braço direito do CIO e do Gerente de Projetos ajudando a assegurar uma implantação no prazo e orçamento aprovados.

Nosso serviço de Advisory tem como objetivo:



Nossa experiência traz a segurança que você precisa para iniciar um programa/projeto de implantação e focar realmente no valor que o S/4HANA pode trazer para sua Organização.

Entre em contato através do E-mail:
contato@evolutosolutions.com
ou Whatapp (21) 9992-79692

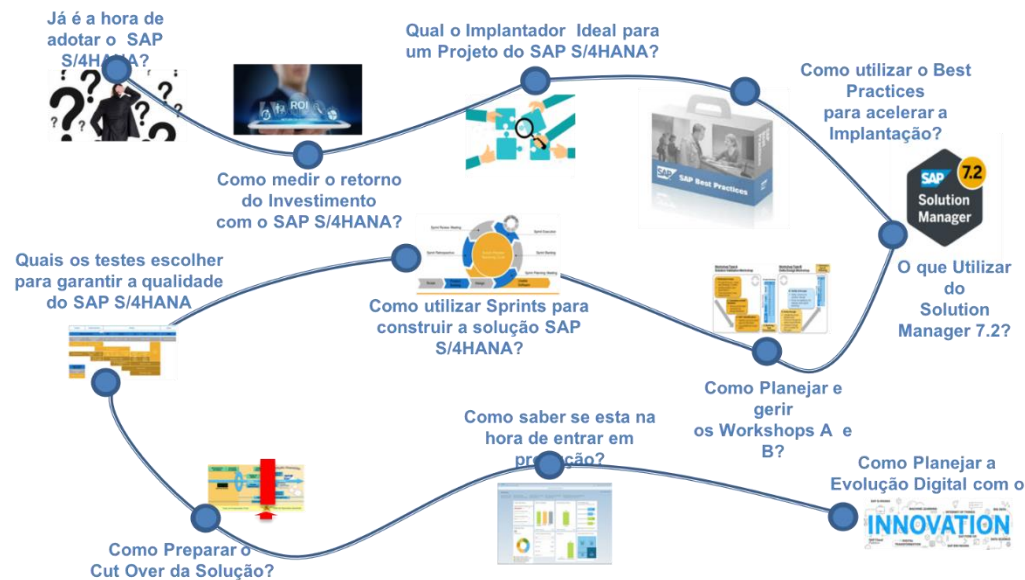
Imersão na Implantação do SAP S/4HANA

As mudanças trazidas pela SAP Activate demandam uma nova forma de pensar a implantação das soluções SAP e para extrair todos benefícios do S/4HANA os líderes de projetos precisam se preparar para este novo mundo.

Para capacitar a equipe de gestão de sua organização e assegurar uma implantação consistente, a Evolutio Solutions desenvolveu o treinamento chamado Imersão na implantação do SAP S/4HANA.

O treinamento é presencial e possui uma carga horaria de 16 horas sendo recomendado para Diretores e Gerentes de Projeto, PMOs e demais profissionais que colaborem na gestão do projeto.

O treinamento irá explicar todas as atividades que um Executivo de Projetos desempenha em todas as fases de implantação de projetos da nova solução SAP S/4HANA.



Durante o treinamento os profissionais irão simular situações reais de projetos e serão desafiados a tomar decisões e avaliar o impacto no prazo, orçamento e qualidade do projeto de implantação do S/4HANA.



Se sua organização planeja implantar o SAP S/4HANA você deve estar com muitas dúvidas sobre qual caminho seguir.

Para ajudar você a tomar as melhores decisões, agende agora gratuitamente uma vídeo conferência com nossos especialistas!

Agende sua Vídeo Conferencia!