



# Alles Wichtige zur SAP S/4HANA Migration und Salesforce Integration



## Relevanz

Bis 2027 müssen Unternehmen auf SAP S/4HANA migrieren, was tiefgreifende Änderungen und Optimierungen in Geschäftsprozessen mit sich bringt. Besonders spannend wird es für diejenigen, die ihre bestehende Integration mit Salesforce anpassen müssen, um von den neuen Möglichkeiten und Vorteilen zu profitieren.



# Salesforce & SAP S/4HANA

## Alles Wichtige auf einen Blick:

- SAP stellt Ende 2027 den Support für seine SAP Business Suite ein, sodass betroffene Unternehmen bis dahin auf SAP S/4HANA migrieren müssen.
- Da S/4HANA ein neues Datenmodell nutzt und zahlreiche neue Funktionen mitbringt, sind mit dem Wechsel tiefgreifende Änderungen der Geschäftsprozesse verbunden.
- Eine bestehende Integration mit dem CRM-System Salesforce ist von der Migration ebenfalls betroffen.

## Was ist SAP S/4HANA?

SAP hat den Begriff S/4HANA aus dem Buchstaben „S“ für simple, der Ziffer „4“ für seine vierte Produktgeneration und der Bezeichnung „HANA“ für seine Datenbanktechnologie zusammengefügt.

Die Lösung gibt es bereits seit 2015, sie läutete eine neue Produkt-Ära des Walldorfer Unternehmens ein. Denn erstmals verwendet ein ERP-Produkt eine eigene In-Memory-Datenbank (HANA) statt wie bisher externe Datenbanken wie Oracle, SQL-Server oder Db2. Die Vorteile sind:

- User können in Echtzeit auf die dort abgelegten Daten zugreifen.
- Die Datenstruktur ist stark vereinfacht worden.
- Es entsteht eine Single Source of Truth, womit sich Redundanzen vermeiden lassen.

Hinzu kommt die neue Oberfläche Fiori. Sie ist intuitiv bedienbar und beinhaltet personalisierbare Apps, mit denen User direkt und somit schneller auf geschäftsprozessrelevante Informationen zugreifen können.

Vor allem aber stellt S/4HANA zahlreiche neue Funktionen bereit, mit denen Unternehmen ihre Geschäftsprozesse vereinfachen und optimieren können.

S/4HANA lässt Unternehmen nun auch die Wahl, wie sie ihr ERP-System hosten wollen – weiter On-Premise, in der Cloud oder in einer Mischung aus beidem.

## Migration auf SAP S/4HANA

SAP wird den Support der SAP Business Suite Ende 2027 einstellen. Zu den Kernanwendungen der Version 7 zählen SAP ERP 6.0, SAP Customer Relationship Management 7.0, SAP Supply Chain Management 7.0, SAP Supplier Relationship Management 7.0 und SAP Business Suite powered by SAP HANA. Für Kunden, die zur Migration mehr Zeit benötigen, bietet SAP bis Ende 2030 eine Extended Wartung an.

## Vorteile einer Integration von Salesforce und SAP S/4HANA

Zahlreiche Unternehmen haben ihr SAP-System bereits mit dem führenden CRM-System Salesforce integriert und profitieren seither von den daraus resultierenden Vorteilen. Hierzu gehört vor allem der nahtlose Austausch von Stamm- und Transaktionsdaten zwischen beiden Lösungen. Fehler innerhalb einer manuellen Übertragung werden vermieden, was die Datengenauigkeit in beiden Systemen sicherstellt, und Geschäftsprozesse werden optimiert, da sämtliche involvierten Abteilungen auf eine einheitliche Datenbasis zugreifen.

Darüber hinaus haben Mitarbeitende des Vertriebs aus Salesforce direkt Zugriff auf die in SAP hinterlegten Daten, was ihnen eine 360-Grad-Sicht auf Kunden ermöglicht. So können sie beispielsweise Kundenfragen, etwa zum Bestellstatus, unmittelbar beantworten. Zudem wissen sie aus der Auftragshistorie, welche Produkte der Kunde bevorzugt einkauft, und sind so in der Lage, dazu passende ergänzende Angebote zu unterbreiten.

## Integrationsmöglichkeiten von Salesforce und SAP

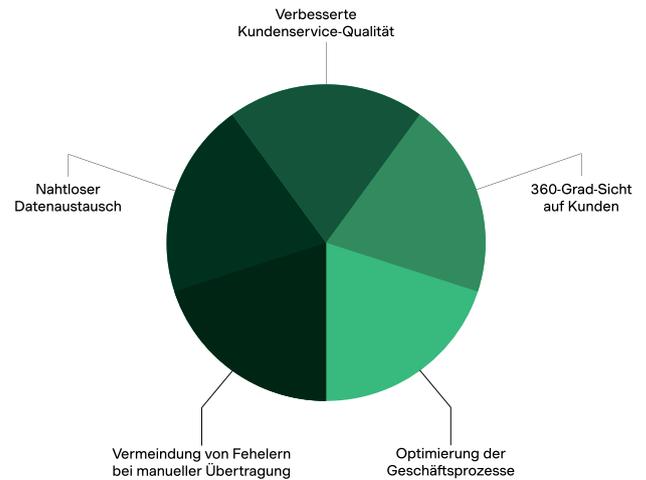
Es gibt zahlreiche Methoden, um Salesforce mit SAP zu verbinden. In diesem Beitrag beschränken wir uns auf die Integration über APIs sowie den Einsatz einer Middleware.

- Bei einer *API-basierten Integration* werden Salesforce und SAP über deren Schnittstellen direkt miteinander verbunden. Der Vorteil dieses Ansatzes ist, dass sich die Anbindung vergleichsweise schnell umsetzen lässt. Als nachteilig gilt, dass eine solche Point-to-Point-Anbindung bei einem Releasewechsel neu erstellt werden muss und nicht skalierbar ist, etwa bei der Verarbeitung großer Datenmengen.
- Unter *Nutzung einer Middleware-Lösung* wie Mule-Soft lässt sich die Integration mit wenigen Programmierkenntnissen bewerkstelligen. Ein weiterer Vorteil ist die höhere Flexibilität, da Unternehmen in der Regel zahlreiche Lösungen im Einsatz haben und sich so die Integration nicht nur auf jene zwischen SAP und Salesforce beschränken sollte. Aber natürlich sind die zusätzlichen Lizenzkosten nicht zu vernachlässigen.

Unabhängig davon, wie Unternehmen Salesforce und SAP miteinander integriert haben: In jedem Fall muss bei der Migration zu S/4HANA allein aufgrund des neuen Datenmodells Hand angelegt werden.

Bei einer bereits bestehenden Verbindung der SAP-Lösung mit Salesforce über eine Middleware ist der Aufwand nach der Migration zu S/4HANA deutlich geringer als bei einer API-basierten Verknüpfung. Es genügt, den Konnektor zwischen Middleware und SAP-System anzupassen, um sicherzustellen, dass die Daten im Rahmen des neuen Datenmodells richtig von Salesforce interpretiert werden.

Für Unternehmen, die SAP und Salesforce bisher über eine API verzahnt haben, kann es sinnvoll sein, diese Integrationsstrategie zu überdenken und künftig auf eine Middleware zu setzen. Dies gilt insbesondere dann, wenn Salesforce nicht nur mit SAP verbunden ist, sondern auch mit weiteren Applikationen. Unternehmen, wie vor allem PIM-, MDM- oder eigene



Vorteile der Integration von Salesforce und SAP S/4HANA

Support-Systeme, Produktkonfiguratoren, Price Engines, ein Data Warehouse sowie individuell entwickelte Services in der Praxis mit Salesforce integriert haben.

Die wichtigsten damit einhergehenden Vorteile sind:

- **Geringerer Aufwand:** Statt mehrerer APIs muss nur eine Integrationsplattform verwaltet werden.
- **Höhere Skalierbarkeit:** Unternehmen können ihre Systemlandschaft flexibel gestalten.
- **Höhere Produktivität:** Die IT-Abteilung muss bei einem Versionsupdate oder der Einführung neuer Software keine APIs manuell erstellen, sondern kann sich beispielsweise auf die Optimierung von Geschäftsprozessen konzentrieren.

## Welche Ressourcen erfordert eine Migration?

Die neue ERP-Generation S/4HANA beinhaltet gegenüber ihren vorherigen Versionen ein völlig anderes Datenmodell und stellt einen erweiterten Funktionsumfang zur Verfügung. Die Migration ist daher ein umfassendes Projekt, das von erfahrenen Entwicklern, Software-Architekten und Product Ownern durchgeführt werden sollte. Dabei ist es empfehlenswert, SAP-basierte Prozesse auf Optimierungspotenzial zu prüfen und gegebenenfalls neu zu modellieren.

Dies trifft insbesondere auf solche Verfahrensweisen zu, die bisher individuell angepasst wurden und sich aufgrund der zusätzlichen Funktionalitäten von S/4HANA vereinfacht abbilden lassen. Darüber hinaus sind eine sorgfältige Planung, ein kontinuierliches Projektmanagement sowie ausreichend Zeit für das Testen der neuen Umgebung auch im Zusammenspiel mit Salesforce notwendig.

### Kritische Pfade bei der Migration

Die Einführung von S/4HANA ist komplex, weshalb Unternehmen vor allem folgende Punkte berücksichtigen sollten:

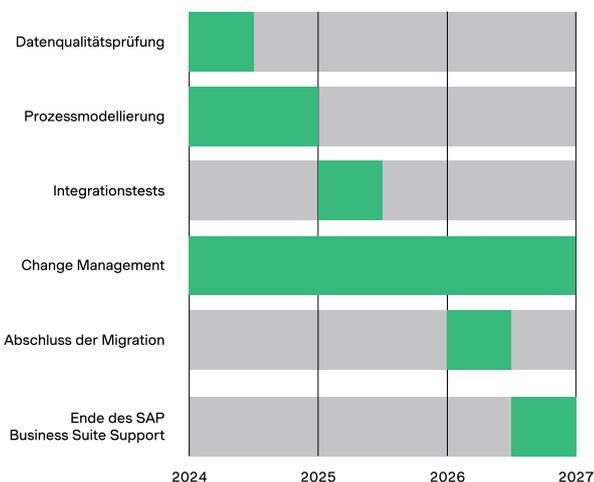
- **Datenqualität sicherstellen:** Grundsätzlich muss gewährleistet sein, dass alle geschäftsrelevanten Daten aus dem bestehenden SAP-System zuverlässig übernommen werden. Im Zuge dessen ist es erforderlich, bestehende Daten zunächst auf ihre Qualität zu überprüfen. Hierbei sind insbesondere redundante Daten zu eliminieren, die womöglich durch unterschiedliche Schreibweisen bzw. eine variierende Struktur Inkonsistenzen aufweisen. Erst nach der Bereinigung erfolgt die Transformation in die neue Datenstruktur bzw. die Übernahme in S/4HANA.
- **Prozesse neu modellieren:** Aufgrund der erweiterten Funktionalität und des neuen Datenmodells werden sich Geschäftsprozesse im Zuge der Migra-

tion zwangsläufig ändern. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Anwendungen auch in S/4HANA zuverlässig funktionieren, und sollten ausreichend Zeit für das Testen einplanen.

- **Aktives Change Management:** Der Erfolg des Migrationsprojekts steht und fällt mit der Benutzerakzeptanz. Daher ist es erforderlich, alle betroffenen Mitarbeiter von Beginn an einzubeziehen. Sie sollten in regelmäßig stattfindenden Meetings über den jeweils aktuellen Projektstatus informiert werden und Gelegenheit haben, ihre Ideen und Einschätzungen darzulegen. Dabei ist es auch sinnvoll, den Anwendern Feedback zu geben, warum etwas nicht wunschgemäß umgesetzt werden kann, und Alternativen vorzuschlagen. Weiter zählen die Planung und das Aufsetzen eines Schulungskonzepts zum erfolgreichen Change-Management.

### Fazit:

Die Implementierung von SAP S/4HANA ist ein umfangreiches Projekt, das einer sorgfältigen Planung und Vorbereitung bedarf. Unternehmen sollten die Migration jedoch auch als Chance nutzen, um ihre vorhandenen Geschäftsprozesse zu optimieren und Abläufe zu verschlanken. Hierzu gehört auch, eine eventuelle API-basierte Integration mit Salesforce zu überdenken und diese Verbindung zukunftssicher aufzustellen.



Meilensteine für die Migration auf SAP S/4HANA

## Möchten auch Sie...

- keine Zeit mehr bei der Umstellung auf S/4HANA verlieren und Ihre Prozesse optimieren?
- ihr SAP-System sicher und erfolgreich mit dem weltweit führenden CRM von Salesforce verbinden und so von Synergien profitieren?
- mit einer flexibleren Systemlandschaft höhere Skalierbarkeit erreichen?
- sicherstellen, dass Ihr Projekt ein Erfolg wird?

Wir wissen, worauf es bei der Integration von CRM- und ERP-Systemen ankommt. Wir denken Ihr Projekt mit Weitblick und setzen es erfolgreich für Sie um, damit Sie bereits heute bestens auf die Umstellung im Jahr 2027 vorbereitet sind.

## Ihr direkter Draht zu uns



**Florian Gehring**  
Co-Founder & Managing Director

+49 30 30808459  
fg@salesfive.com

# Salesfive