

## Masterclass 1 – RISE with SAP S/4HANA Cloud Private Edition

- 1 Strategische Sicht auf SAP
- 2 Details zur S/4HANA Cloud Private Edition
- 3 Fragen und Antworten



Haroon van Rikxoort  
RISE with SAP-Experte

# Disclaimer

The information in this presentation is confidential and proprietary to SAP and may not be disclosed without the permission of SAP. Except for your obligation to protect confidential information, this presentation is not subject to your license agreement or any other service or subscription agreement with SAP. SAP has no obligation to pursue any course of business outlined in this presentation or any related document, or to develop or release any functionality mentioned therein.

This presentation, or any related document and SAP's strategy and possible future developments, products and or platforms directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP at any time for any reason without notice.

The information in this presentation is not a commitment, promise or legal obligation to deliver any material, code or functionality. This presentation is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to, the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement. This presentation is for informational purposes and may not be incorporated into a contract. SAP assumes no responsibility for errors or omissions in this presentation, except if such damages were caused by SAP's intentional or gross negligence.

All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.

## Strategic View: Innovationen bewegen den Markt

SaaS ist Geschichte!



KI Phone ohne Apps!

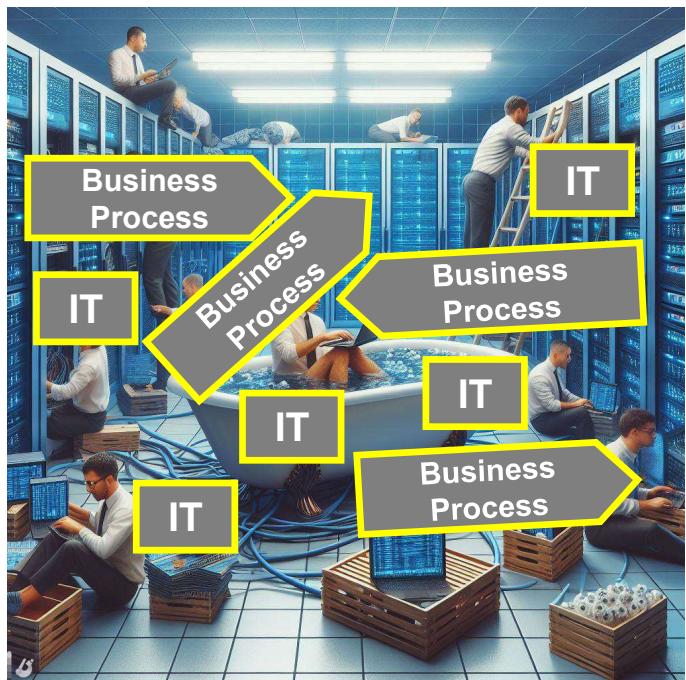


Große Unternehmen sind  
wie ein Tanker.

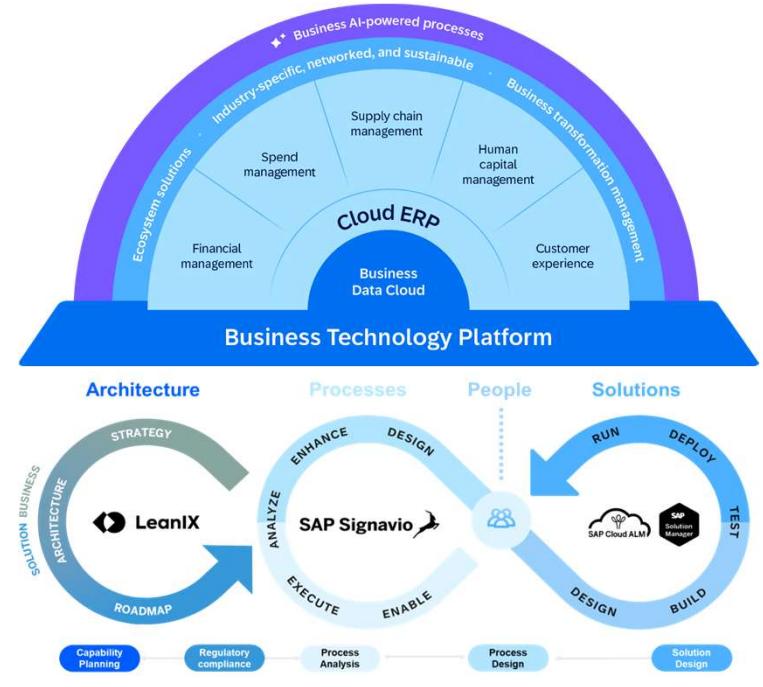


Jede strategische Bewegung dauert  
4-5 Jahre!

## Strategic View: Own Managed Cloud vs Business Suite-Ansatz



Best of Breed-Ansatz

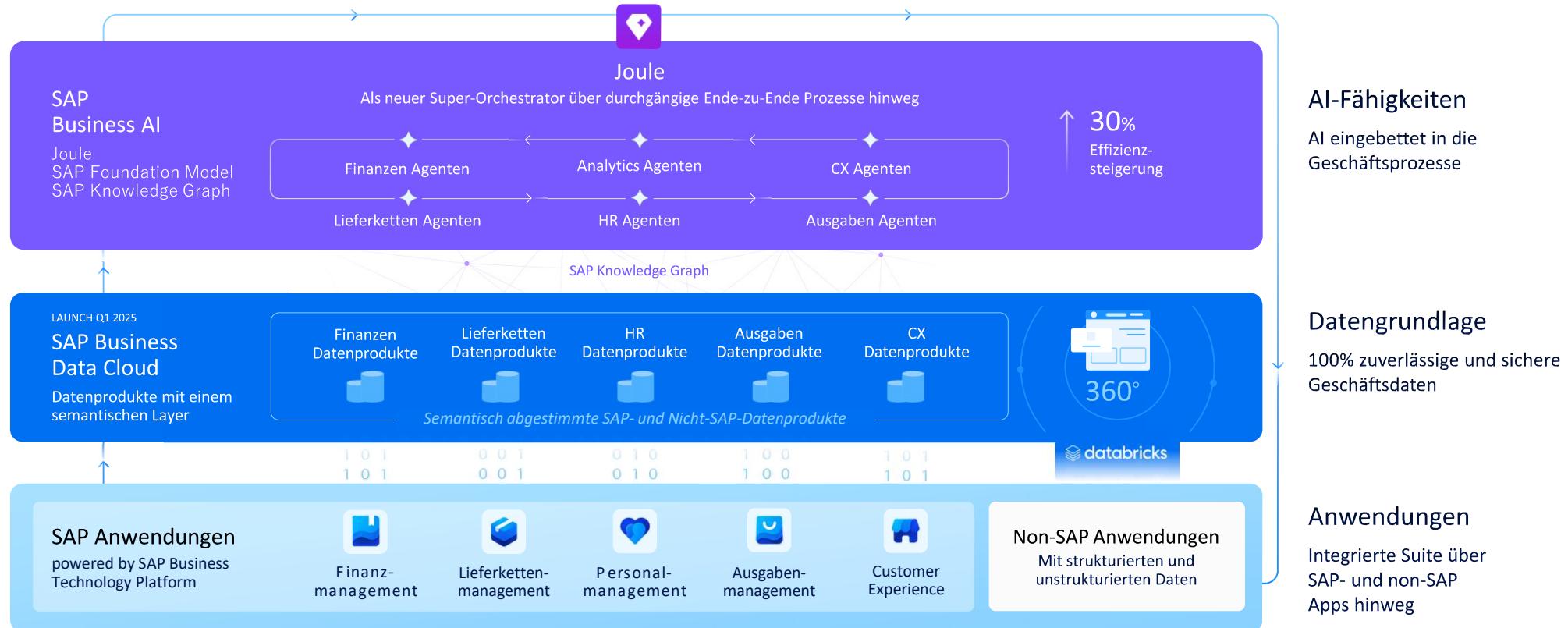


ganzheitlicher Ansatz  
SAP Business Suite  
*Future of Enterprise Management*



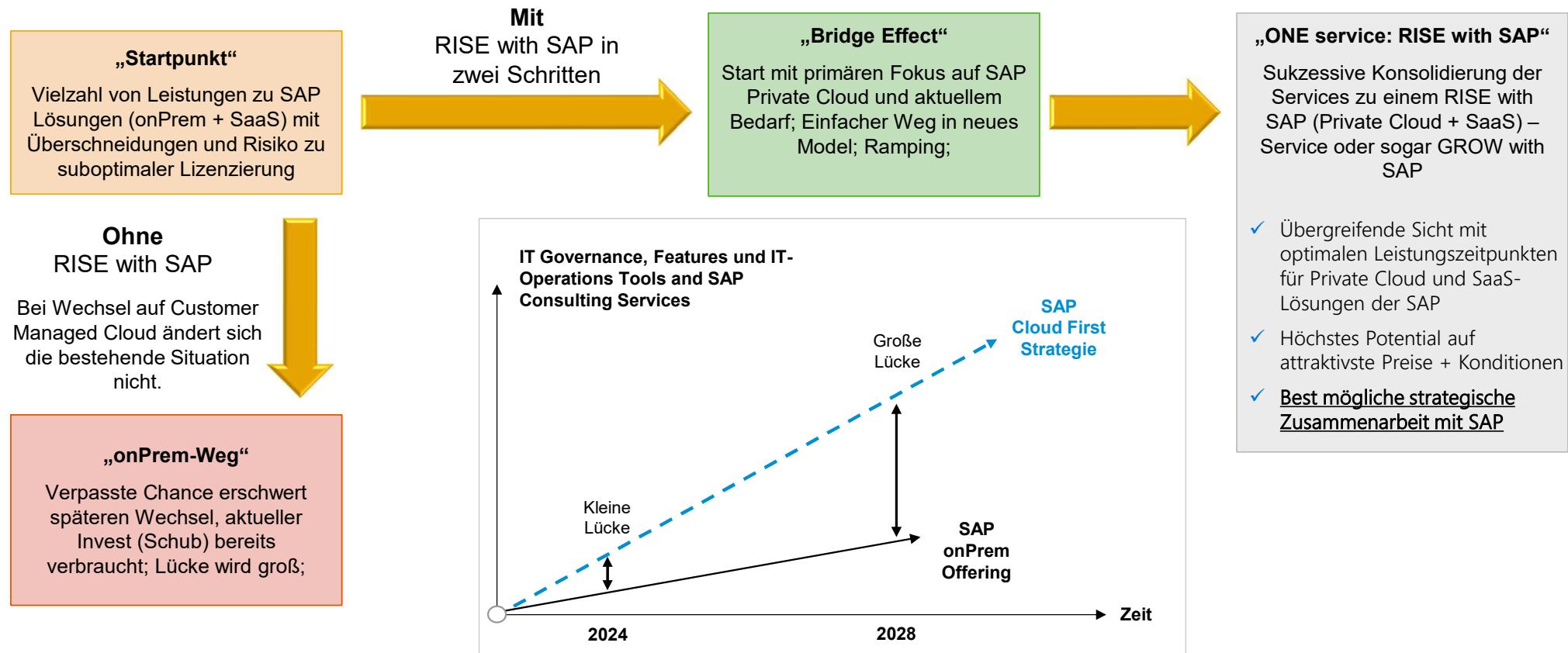
# Strategic View: Wo will die SAP hin?

Alle wichtigen Komponenten, um den Weg in die nächste Ära der Unternehmensverwaltung zu ebnen



## Strategic View: SAP befindet sich selbst in einem Wandel zu einer Cloud-Company

Langfristig werden Cloud-Innovationen der Hauptfokus der Investitionen sein.



# SAP Lösungen und Betrieb

## Wichtigste Betriebsmodelle und Grundkonzepte der Zusammenarbeit

### Betrieb beim Kunden



**Lizenzmodell:**  
On Premise

**Betrieb:**  
im Kundenrechenzentrum

Klassische SAP on Premise Apps



### Hosting beim Partner



**Lizenzmodell:**  
On Premise

**Betrieb:**  
beim Partner / Hyperscaler

Klassische SAP on Premise Apps



### S/4HANA Private Cloud



**Lizenzmodell:**  
Private Cloud Subskription

**Betrieb:**  
beim Hyperscaler der Wahl;  
Single Tenant Setup

Klassische SAP on Premise Apps



### S/4HANA Public Cloud



**Lizenzmodell:**  
Public Cloud Subskription

**Betrieb:**  
beim Hyperscaler;  
Multi Tenant Setup

Multi Tenant



### SaaS Cloud Lösungen



**Lizenzmodell:**  
Cloud Solutions Subskription

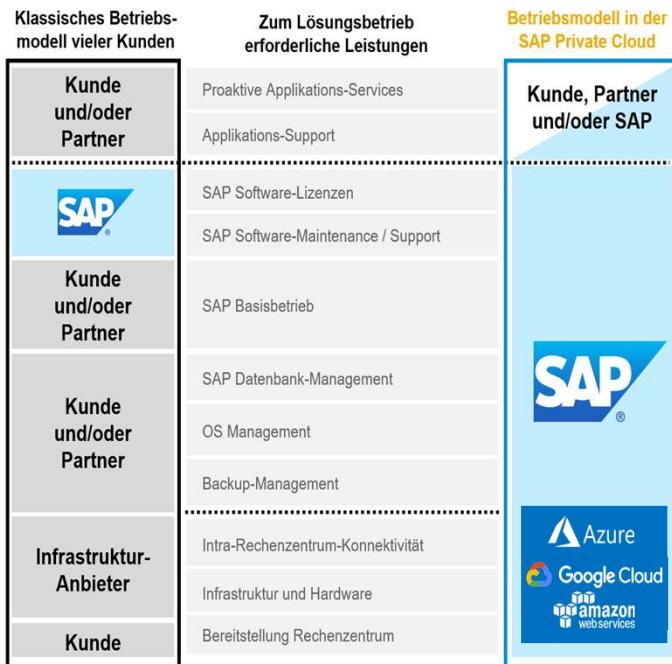
**Betrieb:**  
beim Hyperscaler;  
Multi Tenant Setup

**SAP Ariba** **SAP SuccessFactors**

**SAP Fieldglass** **SAP Concur**

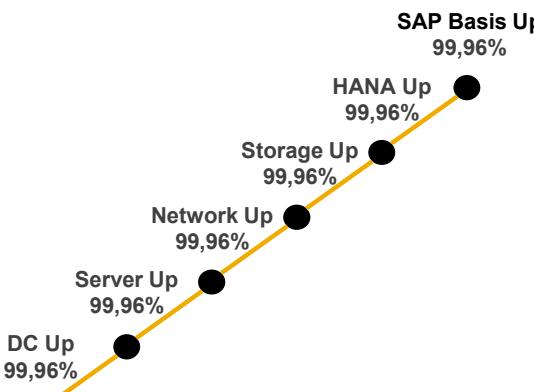
## Private Cloud Betriebsmodell für SAP Systeme

Die SAP Private Cloud wird als end-to-end Service erbracht. 99,7% SLA werden durch die Verkettung von 99,96% der Kernkomponenten errechnet.



## = Private Cloud SLA 99,7

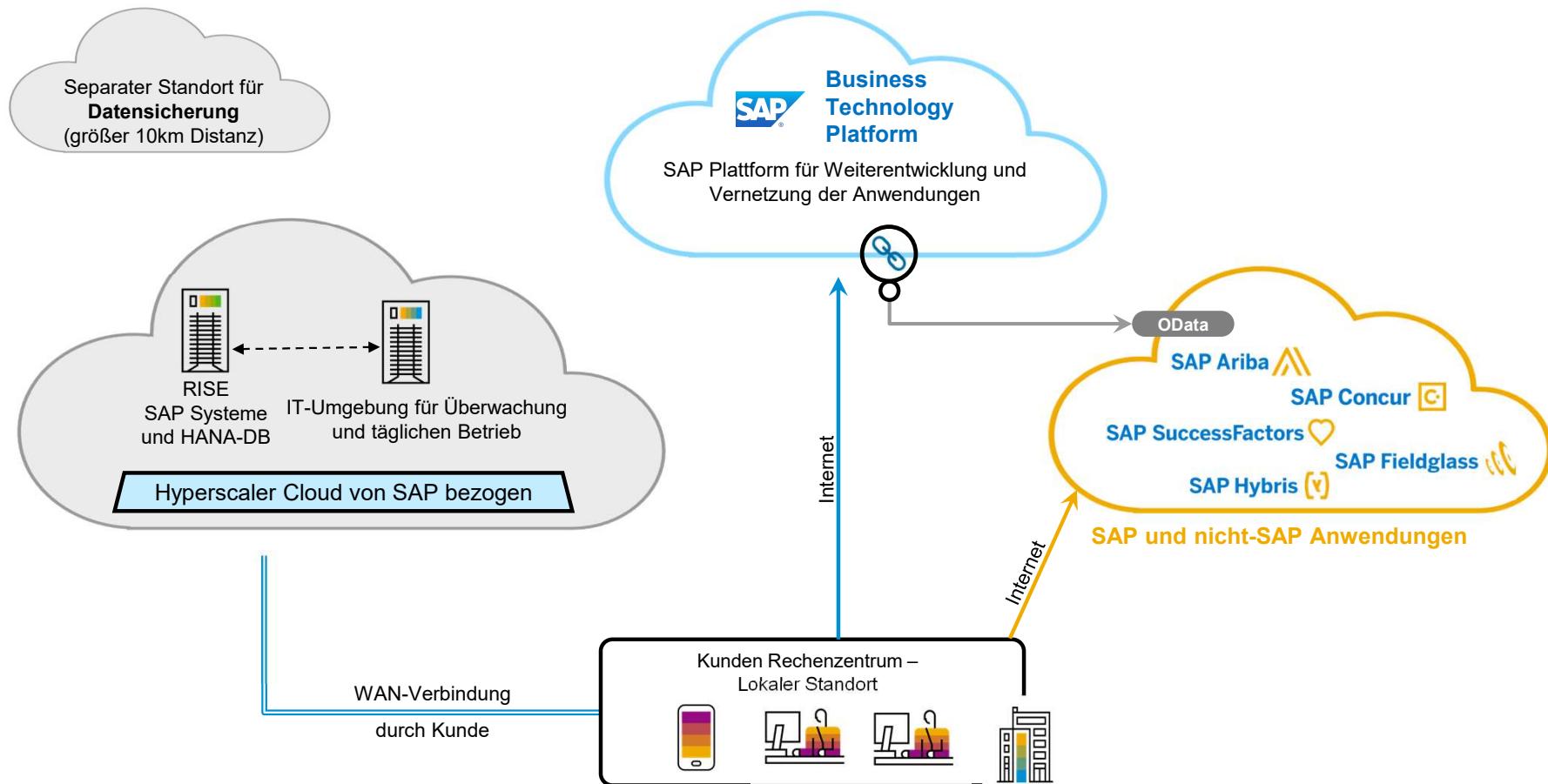
\*DC up 99,96% x Server up 99,96% x Network up 99,96% x  
Storage up 99,96% x HANA up 99,96% x SAP Basis up 99,96%  
= 99,7% Composite SLA



**SAP als Hauptvertrags-Partner**  
Vertrag zwischen Kunden und SAP

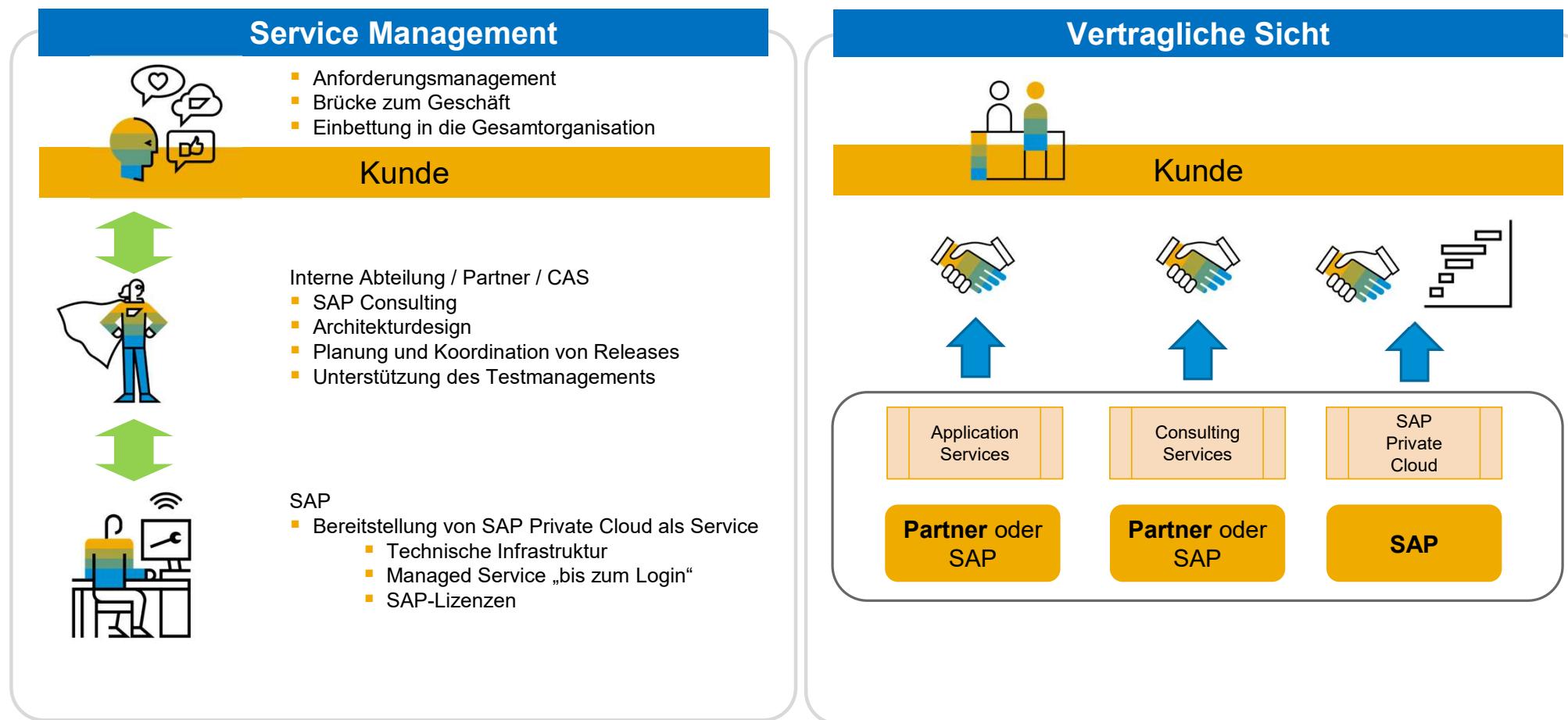
- ✓ SLA E2E bis zum Login
- ✓ Vertraulich & Sicher
- ✓ Anpassbar & Skalierbar
- ✓ Best-Practice Services
- ✓ Referenz-Architektur
- ✓ Lizenz Subskription
- ✓ Kein Zwang des Release-Updates

# SAP RISE Systemkonzept



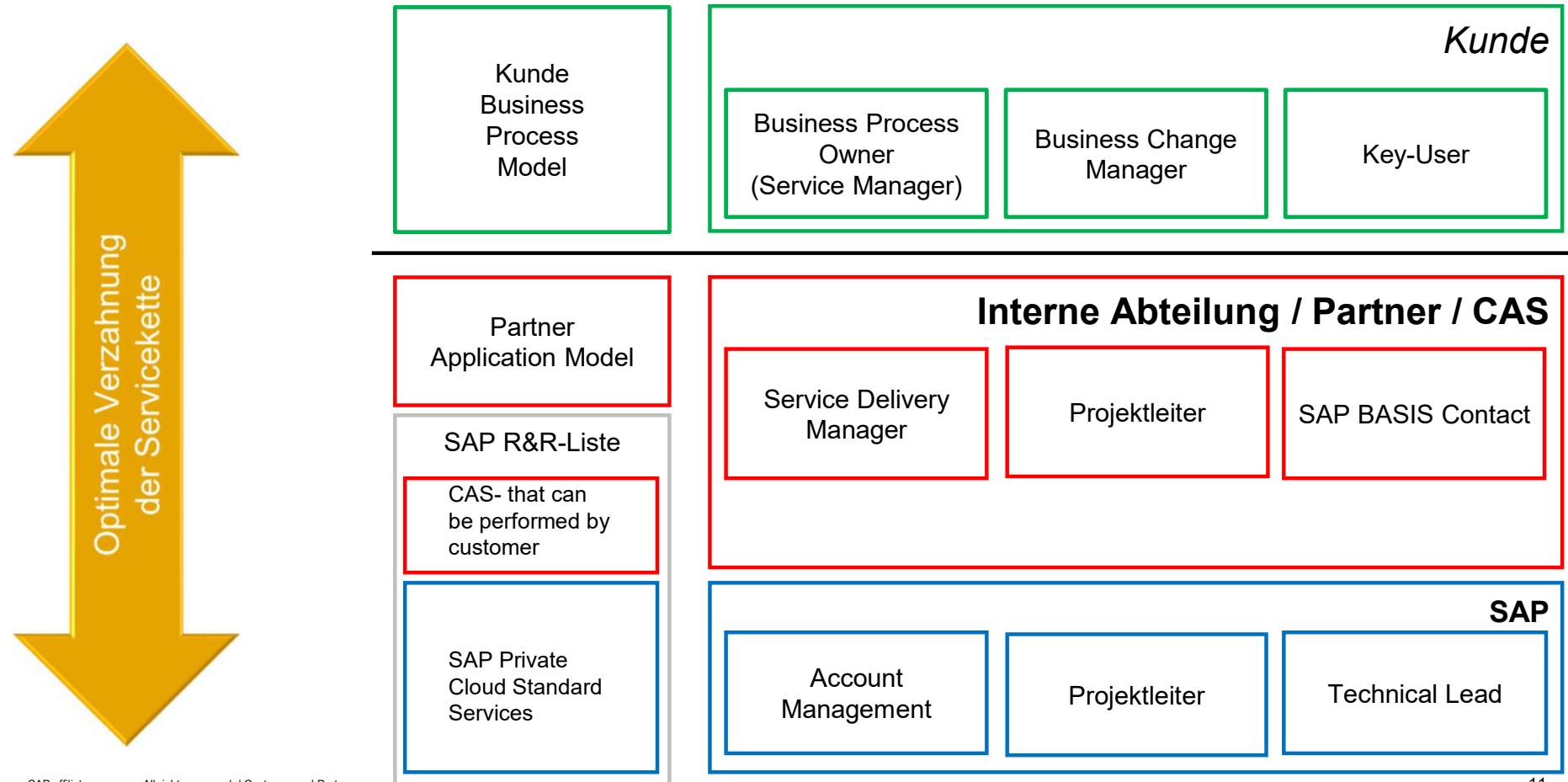
# Überblick und Einführung in die gemeinsame Zusammenarbeit

Die Verträge zwischen SAP und Partner werden direkt mit den Kunden abgeschlossen. Im Tagesgeschäft übernimmt der Partner eine zentrale Koordinationsrolle zwischen dem Kunden und SAP.



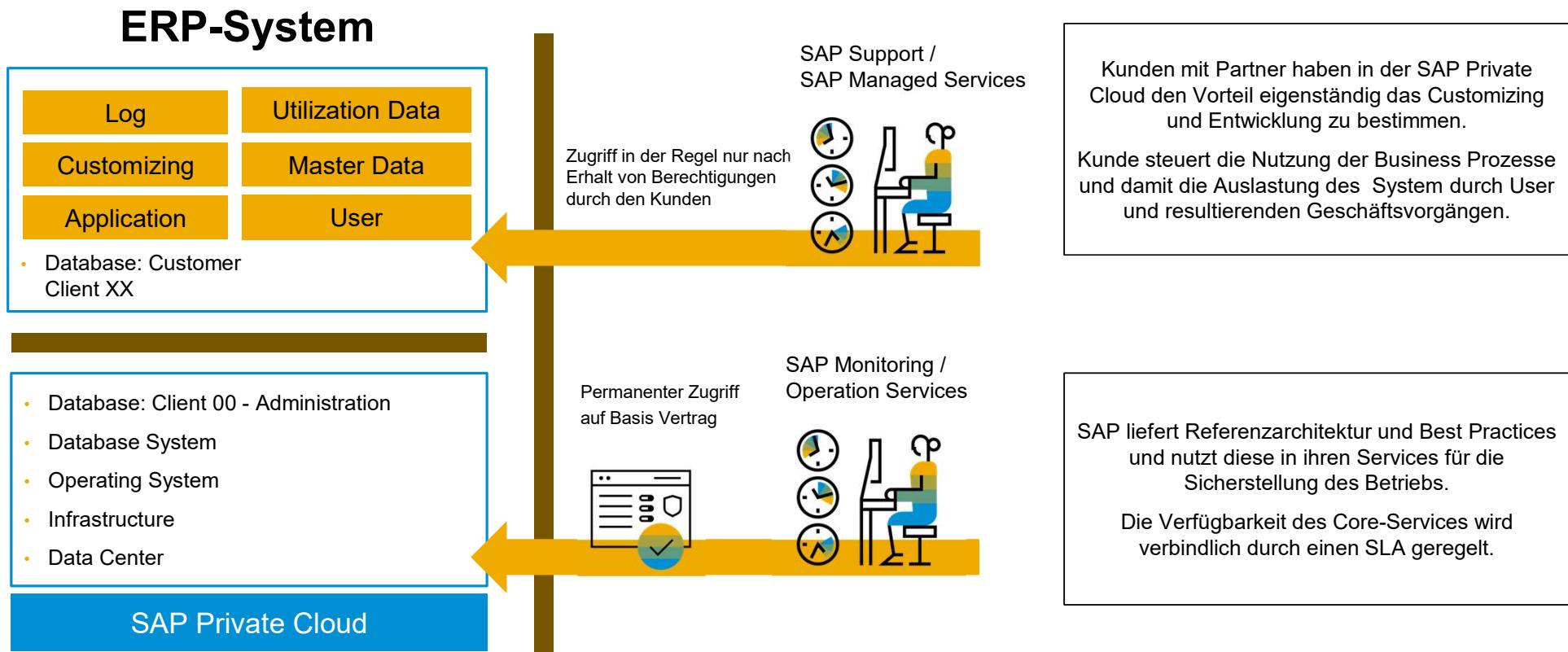
# Governance Modell

Durch die ideale Verzahnung der Service Prozesse zwischen Partner und SAP kann sich der Kunde auf die Steuerung und das Anforderungsmanagement fokussieren.



# Split of Work

Auf Basis des Dokumentes Rollen und Zuständigkeiten wird die Zusammenarbeit zwischen Kunden und SAP transparent gesteuert. Kunde hat in der Ausgestaltung der SAP-Anwendung-Ebene höchste Freiheitsgrade.



# Split of Work

Anwendungsbezogene Tätigkeiten sind in der Regel Scope der SAP CAS Services oder werden vom Kunden umgesetzt.



Identifier	Task	Responsibility
BASIC_1.3.11	Vorverarbeitungsaufgaben, die nicht von PCA (Automatisierung der Kopiencharbeiten) abgedeckt werden, d. h. kundeneigene Tabellen mit „alter“ Konfiguration exportieren	SAP Cloud Application Services or performed by customer
BASIC_1.3.10	Homogene Systemkopie für ABAP-Systeme – nach der Build-Phase	Standard Services
BASIC_1.3.07	Nachbearbeitungsaufgaben	SAP Cloud Application Services or performed by customer
BASIC_1.3.10B1	Homogene Systemkopie für ABAP-Systeme – zusätzliche Anforderungen	Zusätzlicher Service

- Es sind bis zu zwölf (12) Aktualisierungen pro SID pro Vertragsjahr enthalten; weitere Aktualisierungen sind als kostenpflichtige Anforderung möglich

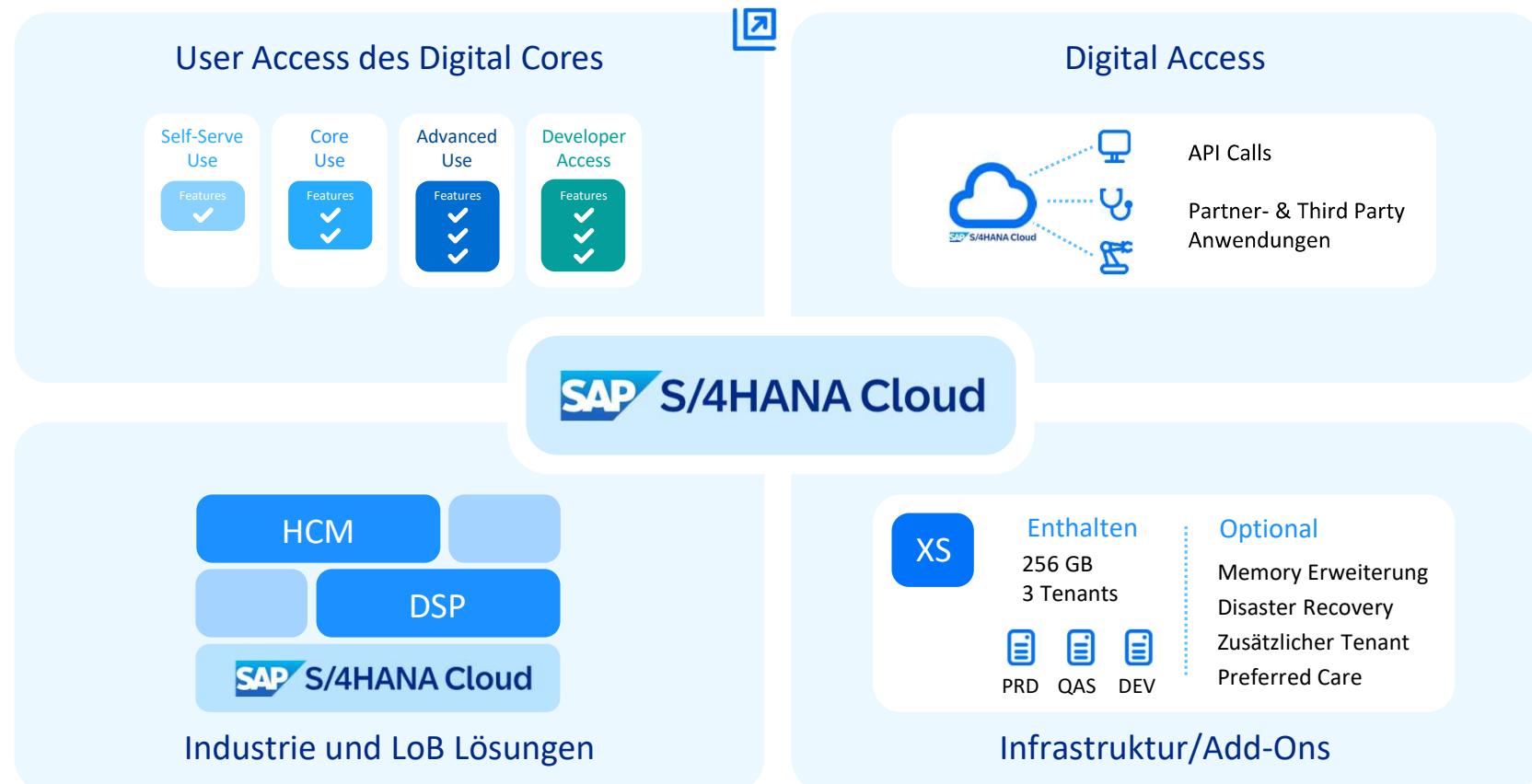
# Rollen und Zuständigkeiten in SAP Private Cloud

*Zusätzliche Dienstleistungen: Beispiele und Hinweis, dass sich der Preis ändern kann*

Example Service	Remarks / unit of measure	Indicative Price in €
INFRA_1.2.03A - Provision additional subnets as part of initial landscape build or after network build to segregate tiers (e.g. PROD, DEV, QA) or move VMs	per subnet	1.096,00
INFRA_1.8.10 - Perform exceptional ad-hoc backup upon request	per sid	548,00
INFRA_1.8.10A - Perform exceptional ad-hoc backup upon request - Infrastructure - XS up to 256 GB	per Month 2 systems of 256 GB needs 6 months retention then you would need to buy 2 X Infra_1.8.10 + 6 X Infra_1.8.10A + 6 X Infra_1.8.10A "	46,58
INFRA_1.8.10D - Perform exceptional ad-hoc backup upon request - Infrastructure - L up to 2 TB	per Month	372,64
BASIC_1.8.25_A - System Rebuild - Breakup_NW	per system	6.576,00
BASIC_1.8.20_HC_HS - Hypercare - Small Package (4 Week Service)	per SID	16.440,00
BASIC_1.8.20_NP - Active entitlement for Non-Productive Systems weekend support	per Solution Tier / per Month	6.000,00
BASIC_1.3.10_PCE - Homogeneous system copy - additional requests	per system	1.644,00 €
BASIC_1.9.10 - Execute failover during disaster recovery test (DB, application and cnames) - additional test	per SID	1.370,00
BASIC_1.9.09 - Execute online disaster recovery tests (data center and technical system infrastructure only); primary systems remain accessible	per request	8.768,00
TO_PA_1.3.02 - 3rd party software installation that can not be done by Customer	per system/per software	205,50
TO_SCC_1.1.11 - SNC Setup for SAP Cloud Connector		411,00
HANA_1.9.11 - Web Dispatcher configuration for the applications installed by service provider and built by customers	per SID	274,00

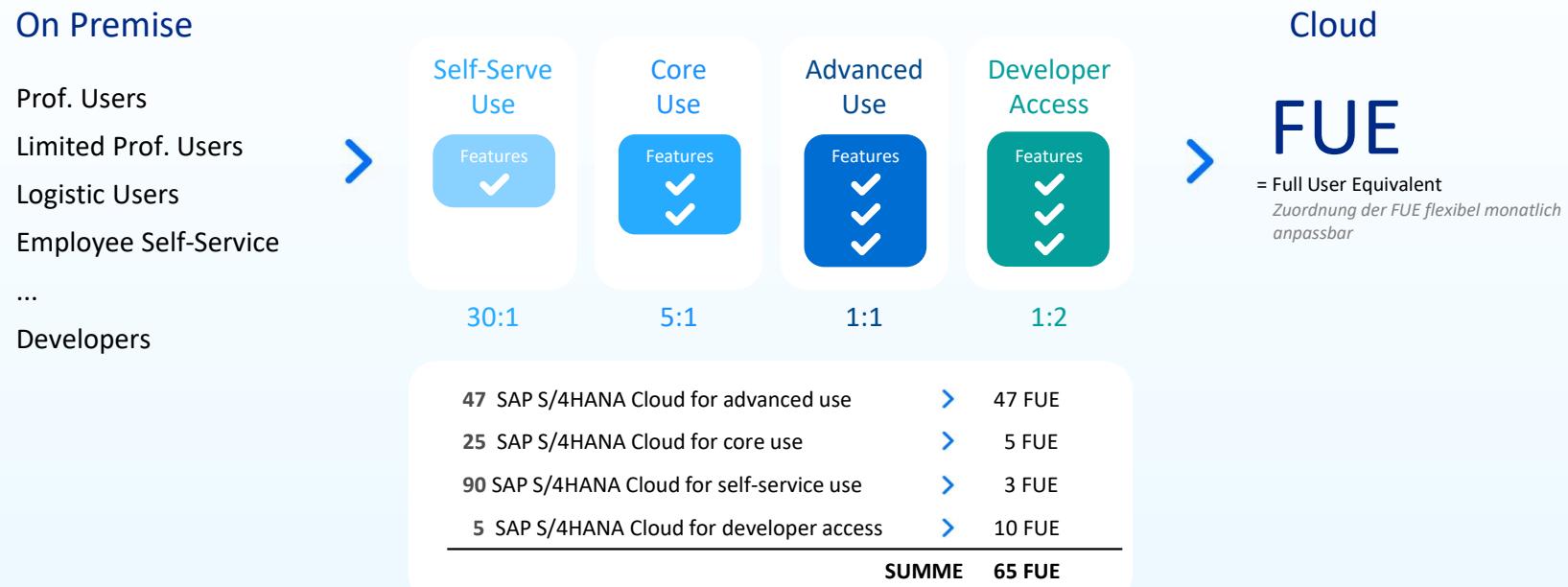
# RISE with SAP - Lizenzmodelle

Die vier Dimensionen der S/4HANA Cloud Lizenzierung



# RISE with SAP – Lizenzmodelle: User Access des Digital Cores

FUE Modell als permanentes Re-Konfigurationsrecht



# SAP S/4HANA Cloud, private edition

## Cloud Service Catalog – Service Description Guide

### SAP ERP, private cloud edition Service Description Guide

#### Table of Contents

General.....	3
CORE.....	5
SAP ERP, private cloud edition .....	5
SAP ERP, Digital Access, private cloud edition.....	9
SAP ERP, disaster recovery, private cloud edition.....	11
SAP Cloud, memory extension for productive tiers, private edition.....	12
SAP Cloud, memory extension for non-productive tiers, private edition.....	12
SAP ERP, additional tier, private cloud edition.....	13
SAP ERP, customer evaluation system, private cloud edition .....	14
SAP Solution Manager, private cloud edition, project documentation version.....	16
SAP Solution Manager, private cloud edition, full version.....	16
SAP ERP for Application Interface Framework, private cloud edition .....	17
SAP Archiving and Document Access Core by OpenText, cloud connector, private cloud edition .....	17
SAP Additional Storage for Enterprise Management Cloud, private edition .....	27
FINANCE .....	27
SAP ERP for bank communication management, private cloud edition.....	27
SAP ERP for in-house cash, private cloud edition.....	28
SAP ERP for treasury and risk management, private cloud edition.....	28
SAP ERP for financial closing cockpit, private cloud edition .....	29
SAP Real Estate Management for SAP ERP, private cloud edition, residential property management option .....	29
SAP ERP for Financial Asset Management, private cloud edition.....	29
SAP Access Control, extra stack, private edition .....	31
SAP Global Trade Services, edition for HANA, private cloud edition .....	31
SAP ERP for contract accounting and invoicing, private cloud edition .....	32
SAP Commodity Risk Management for SAP ERP, private cloud edition .....	32
SAP Extended Single Sign-on, private cloud edition.....	32
SAP Process Control, private cloud edition .....	33
SAP Risk Management, private cloud edition .....	33
SAP Audit Management, private cloud edition.....	33
UI data protection masking for SAP ERP, private cloud edition.....	34



- 1 FUE = 0.50 SAP ERP, Developer Access  
1 FUE = 1 SAP ERP Cloud for advanced use  
1 FUE = 5 SAP ERP Cloud for core use  
1 FUE = 30 SAP ERP Cloud for self-service use

#### 8.7. System size based on usage tier.

Usage Tier	System Size	Database /Application	PRD System Size	QAS System Size	DEV System Size
Up to 135 FUE*	XXS	HANA DB	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage	No QAS system delivered	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage
		App Server	1 x 64GiB memory	No QAS system delivered	1 x 32GiB memory
Up to 550 FUE	XS	HANA DB	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage
		App Server	1 x 64GiB memory	1 x 64GiB memory	1 x 32GiB memory
Up to 1000 FUE	S	HANA DB	1 x 512GiB memory, 512GB usable storage	1 x 512GiB memory, 512GB usable storage	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage
		App Server	1 x 64GiB memory	1 x 64GiB memory	1 x 32GiB memory
Up to 2000 FUE	M	HANA DB	1 x 960GiB memory, 960GB usable storage	1 x 960GiB memory, 960GB usable storage	1 x 256GiB memory, 256GB usable storage
		App Server	2 x 64GiB memory	2 x 64GiB memory	1 x 32GiB memory

- *Engines mit Infrastruktur,*
- *Engines ohne Infrastruktur*
- *%net value Services,*
- early ending items *Cloud Services*

# RISE with SAP - Module und Services

Leistungsumfang enthält Wahl des Hyperscalers und Bundled Cloud Services

Rechenzentrum beim Hyperscaler  
der Wahl oder SAP



## Weitere Services und Tools

SAP Cloud Application Lifecycle management (SAP Cloud ALM)

Single Sign-On

SAP Enterprise Support, Cloud Edition

Tools zur Gewährleistung der Einhaltung der Clean-Core-Prinzipien,  
einschließlich Qualitätsprüfungen und Empfehlungen

Embedded Launch Advisor

## Bundled Cloud Services

	Premium	Premium Plus
<b>Cloud ERP</b> (SAP S/4HANA Cloud Private Edition )	✓	✓
<b>Advanced finance capabilities</b>		
Group reporting	✓	✓
Group reporting data collection	✓	✓
Planning (SAP Analytics Cloud)	✓	✓
Cash management		✓
Receivables management		✓
<b>Advanced procurement capabilities</b>		
Supplier portal (SAP Business Network Supplier Portal)	✓	✓
<b>Business AI</b>		
Joule	✓	✓
AI units	✓	✓
<b>Extension, integration, automation and data</b>		
App creation (SAP Build Apps)	✓	✓
Business process automation (SAP Build Process Automation)	✓	✓
Business site creation (SAP Build Work Zone)	✓	✓
SAP BTP consumption units (CPEA)	✓	✓
Data management (SAP Datasphere)		
<b>Sustainability</b>		
SAP Sustainability Footprint Management		✓
SAP Sustainability Control Tower		✓

[Supplements Dokument](#)

# Investitionsschutz

## Lizenztausch, Incentivierung und mehr

### Transformation Incentives<sup>1</sup>

#### Ein Cloud-Guthaben für die umfängliche Nutzung der SAP Business Suite

Ausgleichen der doppelten Lizenzkosten während der Migration von On-Premise-Systemen zu Private- und Public-Cloud-Abonnements, sowie von Private-Cloud-Abonnements zu Public-Cloud-Abonnements

Zusätzliche Guthaben bei Zusammenarbeit mit zertifizierten Partnern in der RISE with SAP Methodologie und SAP-Services

### Flexible Cloud Addendum<sup>1</sup>

#### Einfacher Umstieg auf SAP-SaaS-Lösungen

Vordefinierte und geschützte Rabatte auf zukünftige Cloud-Lösungsabonnements für die gesamte Vertragslaufzeit

Möglichkeit, einmal im Jahr bestehende Private-Cloud-Lösungsabonnements 1:1 gegen Public-Cloud-Lösungs-abonnements zu tauschen

# Private cloud operating model for SAP systems

## Zielbild und Vorteile

- SAP als Anbieter betreibt die Lösung
- SAP mit Verantwortung und SLA bis zum Login (SAP-Basis)
- Infrastruktur aus der Cloud inklusive
- Skalierbar, vorhersehbare Kosten, zukunftssicher
- SAP-Referenzarchitektur
- Standard SLA und Backup Verfahren erfüllt bereits Anforderung der SSB für Notfall-Konzeption.
- Option für Disaster Recovery kann auch später noch separat beauftragt werden.

## SAP-Betriebsmodell S/4HANA Private Cloud



## Bausteine für den gesamten SAP Betrieb

Kontinuierliche Innovation für Geschäftsprozesse
Anwendungsbetrieb
SAP Anwendungs-Lizenzen
SAP Produkt Support
SAP Basis Administration
Betrieb SAP HANA Datenbank
Betrieb Betriebssystem und Werkzeuge
Sicherheit und Datensicherung
Netzwerk innerhalb des SAP Container
Infrastruktur / Hardware
Rechenzentrum

## SAP „nur“ als Lieferant von Lizenzen



## Situation heute

- Verteilte Verantwortung Anwendungsbetrieb und Fehler - Root Cause Analysis? Gegenseitige Schuldzuweisung? Wer behebt den Fehler?
- Verteilte Lieferanten - höhere Prozesskosten, schlechtere Konditionen
- Verteilung von Dienstleistungen - Risiko von versteckten Kosten und Aufwänden
- Geringe Flexibilität (Lizenzen, Hardware,...)
- Geringe Agilität - komplexe Systeme, Verträge, verzögerte Upgrades.

## SAP S/4HANA Private Cloud: Organisatorische Vorteile



Schmerzhafte Lernkurve beim Eigenbetrieb von SAP HANA-Systemen beim Hyperscaler vermeiden



Keine Notwendigkeit für Erstellung neuer Sicherheits-Frameworks und Betriebsadministration



Abgestimmtes technisches Konzept zwischen SAP HANA und Hyperscaler Infrastruktur



Es sind nicht erforderlich das Betriebspersonal zu beschaffen und ein permanentes Know How abzusichern. (die Private Edition umfasst alle betriebsnotwendigen technische Managed Services)



SAP betreibt Ihre SAP-Systeme mit einem proaktiven Ansatz und auf Grundlage einer vielfach erprobten SAP Referenzarchitektur

## SAP ist Marktführer im Bereich Cloud-ERP.

**8'300+**

Kunden

**55%**

Full Live

**30%**

Partial Live

**15%**

In Setup

**99.999%**

Average availability of productive systems, measured on application layer (rolling 12 mos.)

**30 von 40 DAX Unternehmen**

sind bereits auf RISE with SAP

**132'000+**

Managed SAP systems

**78'500+**

Service requests processed per month

**98%**

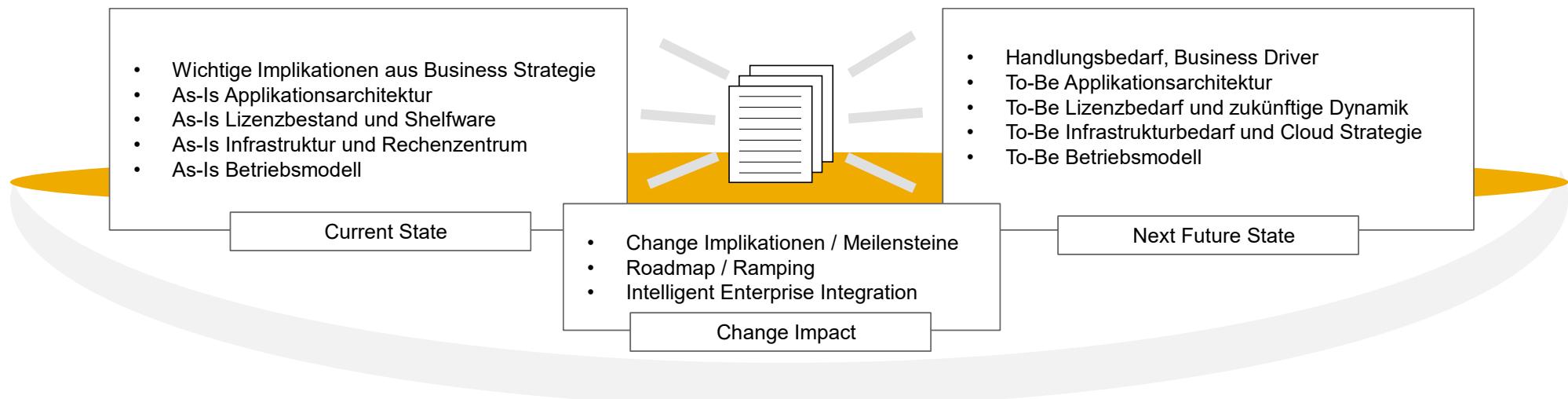
Degree of automated tasks

**2'500+**

Migrated systems per month

# High Level Verständnis der Vorgehensweise

Um das mögliche Zielbild zu verstehen, muss der Übergang von heute auf morgen betrachtet werden.



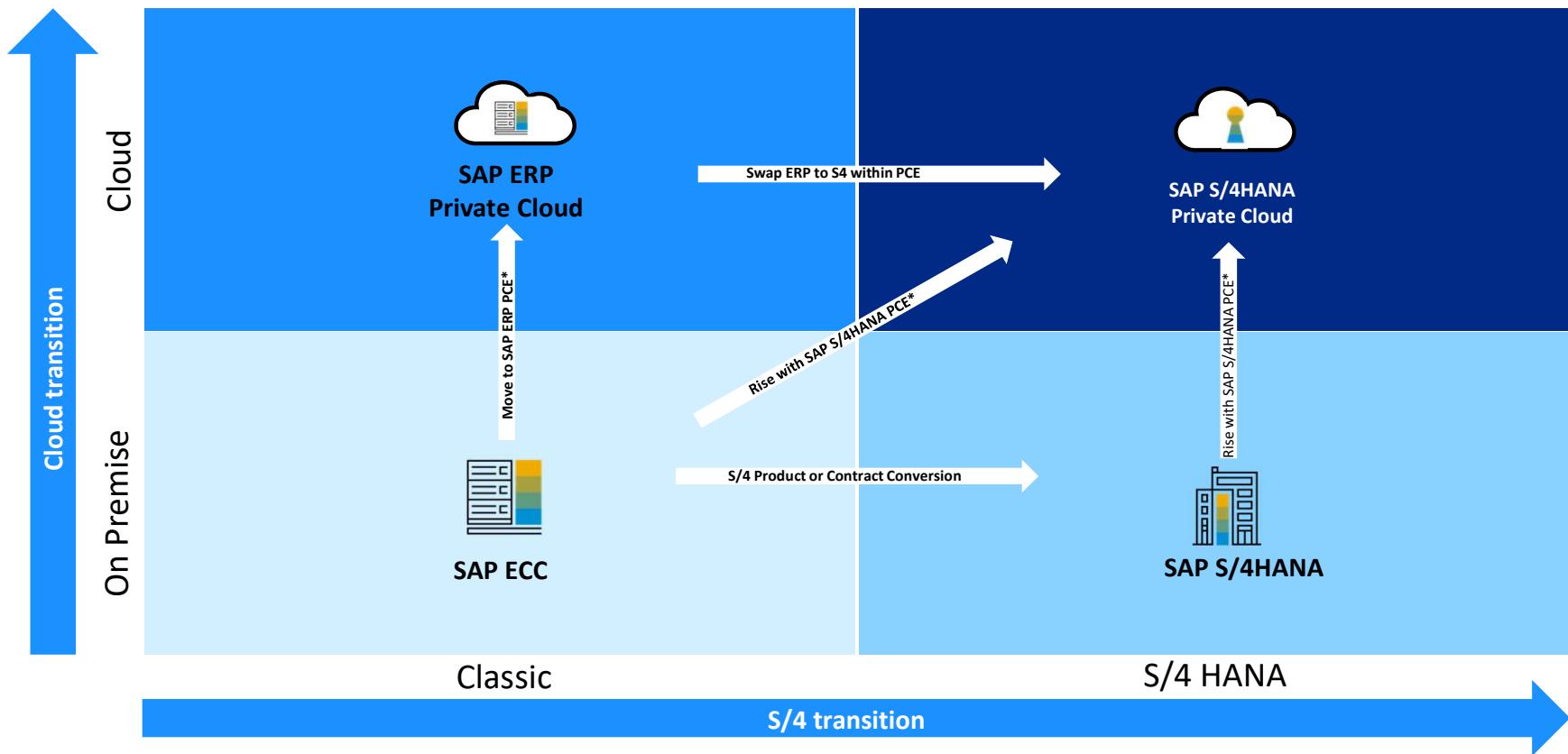
# Übersicht der Fragestellungen – Was ist hier relevant?

Die Übersicht ist wie Inhaltsverzeichnis für mögliche Fragestellungen zu verstehen.

<b>Governance Sicht</b>	Wie ist die Organisation des Kunden aufgebaut? Wer unterstützt mit welchen Services welche Geschäftsprozesse?	Welche Rolle hat die interne IT-Organisation zu den Kunden Business Prozessen und aber auch auf den Markt im generellen? Welche Rolle spielen Partner?	Welche Veränderungen sind geplant? Gibt es wichtige Leitplanken für die Planung? Ist Flexibilität in den Lizenzentwicklung zu berücksichtigen?	Gibt es regulatorische Anforderungen? Ist Business Continuity (Disaster Recovery) ein Thema?
<b>Service Sicht</b>	Partner für Implementierung? Partner für Applikationsbetreuung? Wieviel von SAP?	Wie sieht die Vorgehensweise aus, um das SAP Private Cloud – Service Model einzubetten? Teamming, Split of Work?	Wie wird die interne IT-Organisation für die Service Koordination aufgestellt? Ist vor Ort-Einsatz wichtig? Large Advisory Services?	Wunsch Hyperscaler? Peering in der Cloud Non-SAP zu SAP? Wunsch RZ-Standorte?
<b>Lösungs-Sicht</b>	Sind die geplanten SAP Lösungen und ihrer Anzahl klar? Wieviel der vorhandenen Lizzen wird onPrem weiterhin benötigt?	Ist Mapping auf FUE-Model richtig? Ist Digital Access Metrik und Anzahl richtig?	Gibt es Engines (Module) die unbedingt auf separate eigene Systeme laufen sollen? Wo wird es intensive Kommunikationen geben?	Sind Third Party Addons geplant? Ist Zugriff auf OS-Ebene benötigt? Single Sign-On?
<b>Infrastruktur Sicht</b>	3-Tier Systemlandschaft ok? Wie groß sollen die DB-In Memory Bereiche sein? Bekannte App Server-Ressourcen Konsumenten?	Zusätzlicher Festplatten Storage erforderlich? Optionale Services?	Getrennte Netzwerk-Segmente Dev vs Prod? Wie wird die Verbindung zu Cloud (VPN, MPLS, Peering,etc) aufgebaut? Integration zu SaaS-Lösungen?	Besondere Security Anforderungen? Lieferanten Assessment? Verschlüsselung?
<b>Migration Sicht</b>	Wann werden welche Systeme/Lösungen benötigt (Roadmap/Ramping)? Lift&Shift oder paralleler Aufbau neuer Umgebung?	Greenfield/Brownfield/Selective Data Part-Migration? Best Practices Content Activation?	Datenbank-Migration Non-SAP DB zu HANA DB? Unicode-Systeme? Virtual Hostname Konzept?	Wann werden die „alten“ Systeme abgeschaltet?

# RISE with SAP: Unlock an Agile Operating Model

RISE with SAP ermöglicht es der IT, sich auf wertschöpfende Innovationen zu konzentrieren...



# Give and Take: Mögliche Schritte zur einer Zusammenarbeit



Heute



## Vorstellung RISE with SAP

- Vorstellung des SAP RISE with SAP Frameworks



## Digital Discovery Assessment

- Analyse der Ziele & Bedarfe
- Basierend auf Kundenzielen Ableitung der Zielarchitektur und erster Bill-of-Material



## Workshops & Klärung Fragen

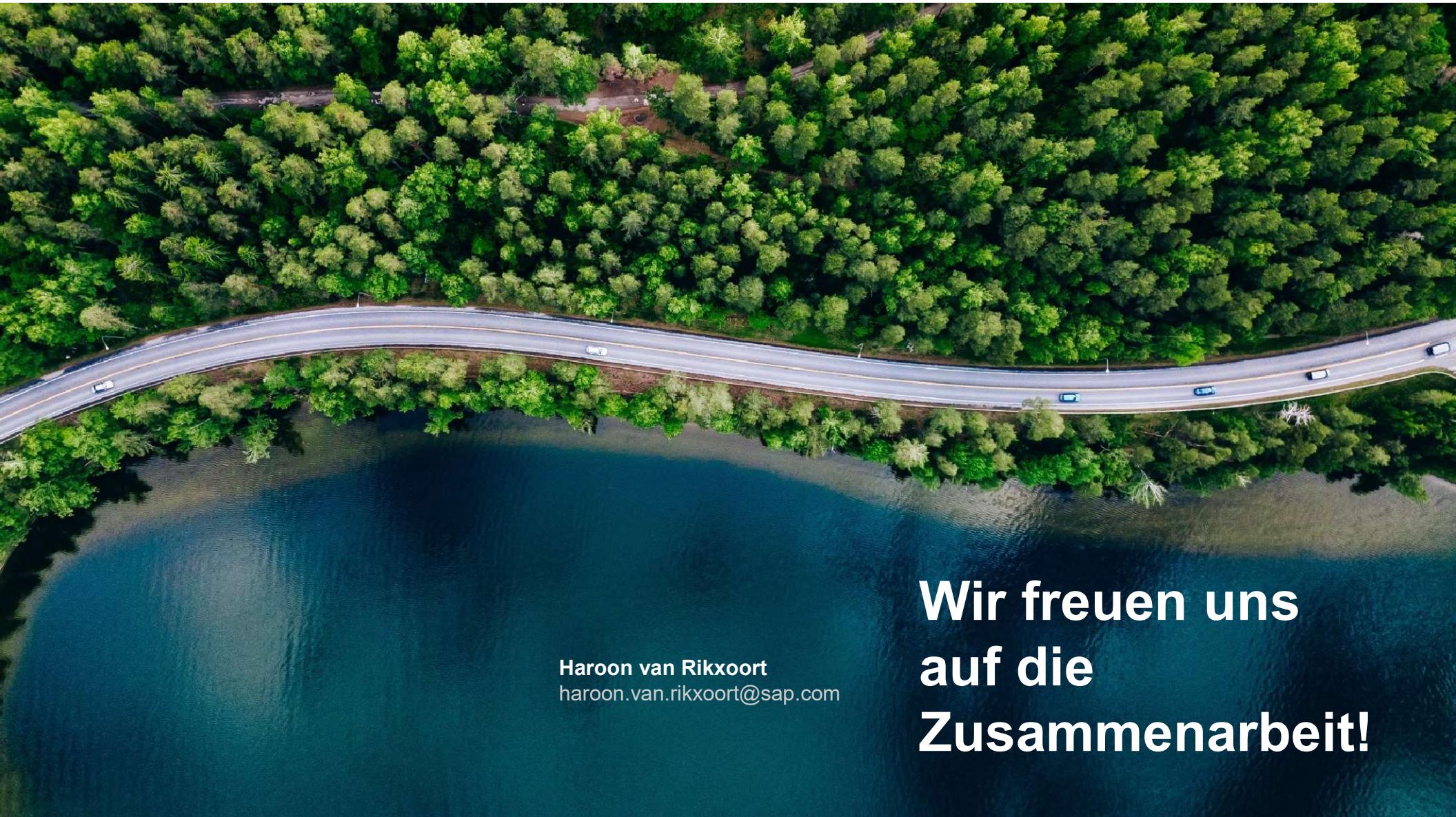
- Fragen zur Zusammenarbeit zwischen SAP und Kunde
- Fragen zur Sicherheit
- Klärung vorbereitender Tätigkeiten
- Klärung der Integration in Bezug auf Schnittstellen und Add-ons
- Technical Assessment



## Vertrags-Angebot

# Fragen und Antworten





**Haroon van Rikxoort**  
[haroon.van.rikxoort@sap.com](mailto:haroon.van.rikxoort@sap.com)

**Wir freuen uns  
auf die  
Zusammenarbeit!**

SAP folgen auf



[www.sap.com/germany/contactsap](http://www.sap.com/germany/contactsap)

© 2024 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangemeldigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusagen, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Dem Leser wird empfohlen, diesen vorausschauenden Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

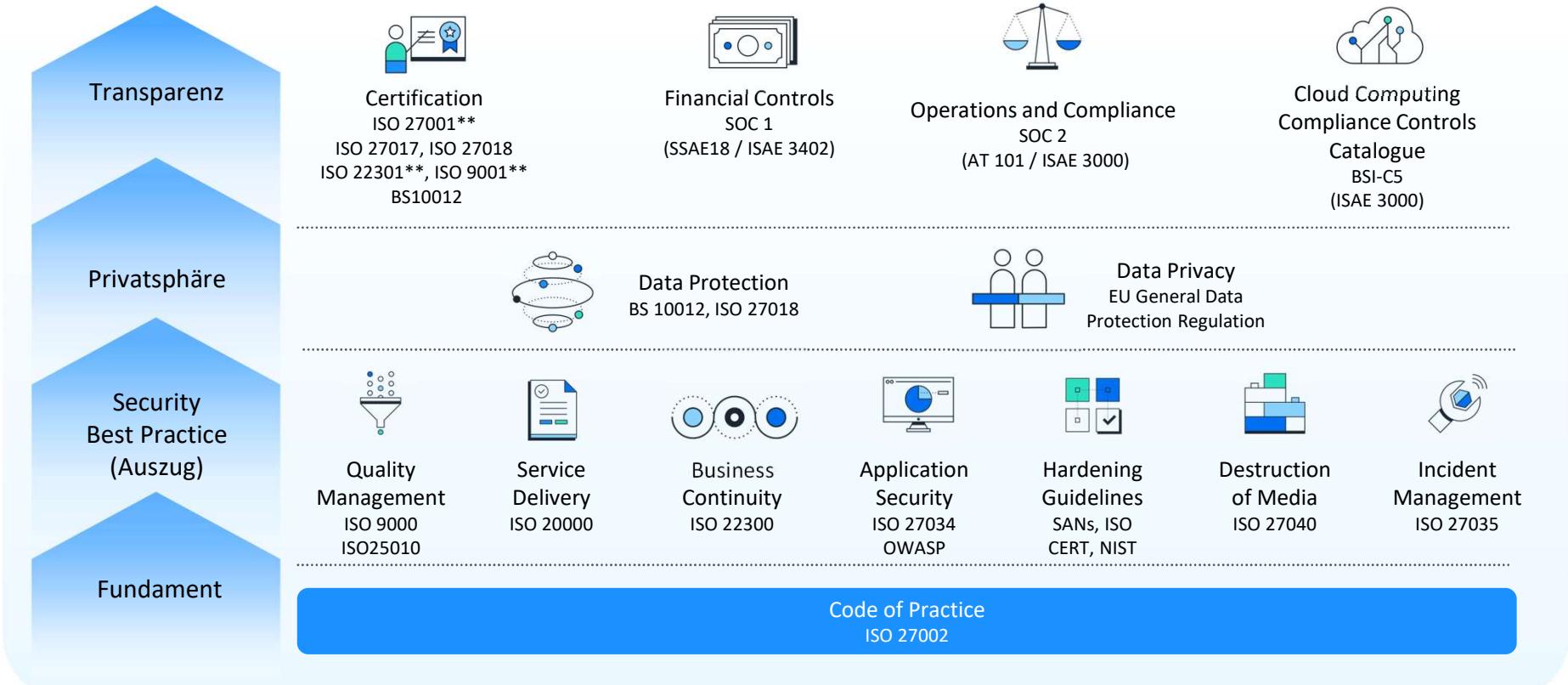
SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://www.sap.de/trademark>.

THE BEST RUN 

# Sicherheit und Compliance

Höchste Standards und Sicherheitszertifizierungen: ISO27001 und SOC-2



# RISE with SAP Methodology

bewährte Methodik standardisiertem Framework, Werkzeugen und Expertenguidance für eine reibungslose Transformation

Transformation und kontinuierliche Innovation in eigenem Tempo

## Standardisiertes Framework

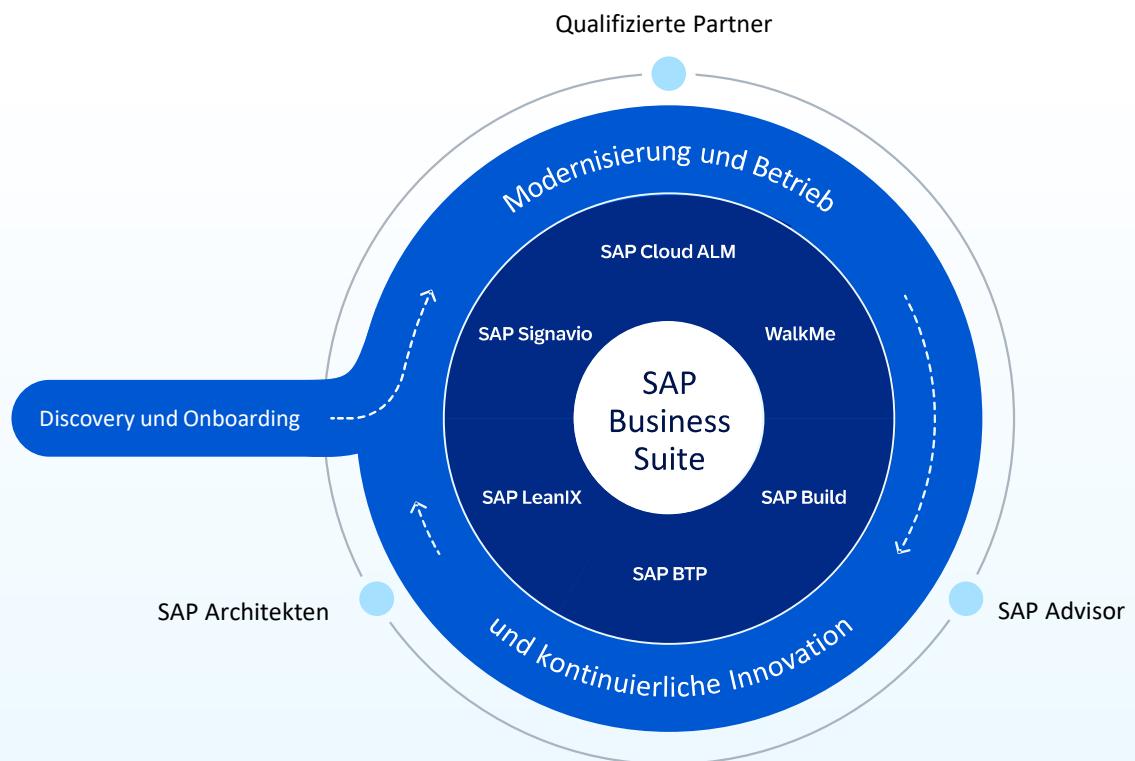
Detaillierte Anleitungen mit klaren Schritten für eine beschleunigte Transformation

## Integrierte Toolchain

Tools für bessere Produktivität , höhere Qualität und effektivere Zusammenarbeit

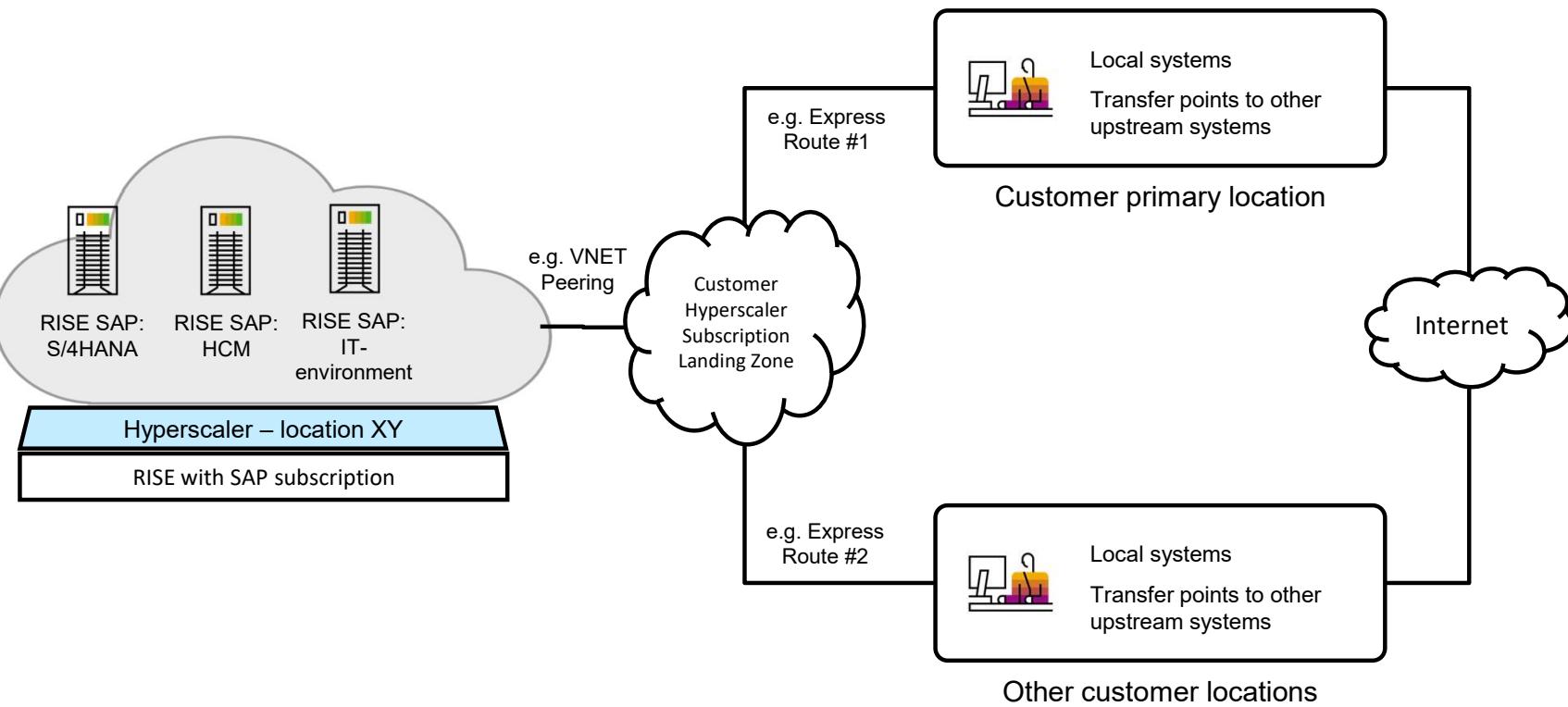
## Engagement-Modell

Unterstützung durch SAP und qualifizierte Partner beim Onboarding und im Projekt



## Embedding RISE in the overall network design

Simplified: Customer Azure Subscription as central network hub



# Service und Change Prozesse: Single Point of Access

Zeitkritische Anfragen  
oder Störungen

24/7 Telefon-Support

und

24/7 Experten-Chat

**Zentrale  
Ansprechpartner**

Onboarding Advisor

Customer Success  
Manager

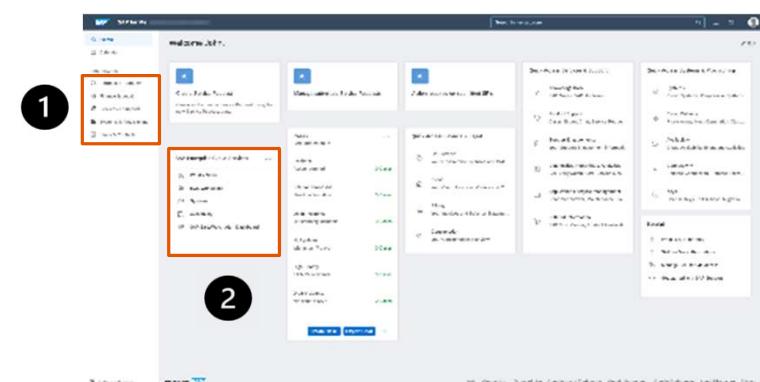
Industry Account Executive

Client Delivery Manager

Technical Service Manager

Enterprise Architect

Für den Regelbetrieb: Zentrales SAP Service-Portal



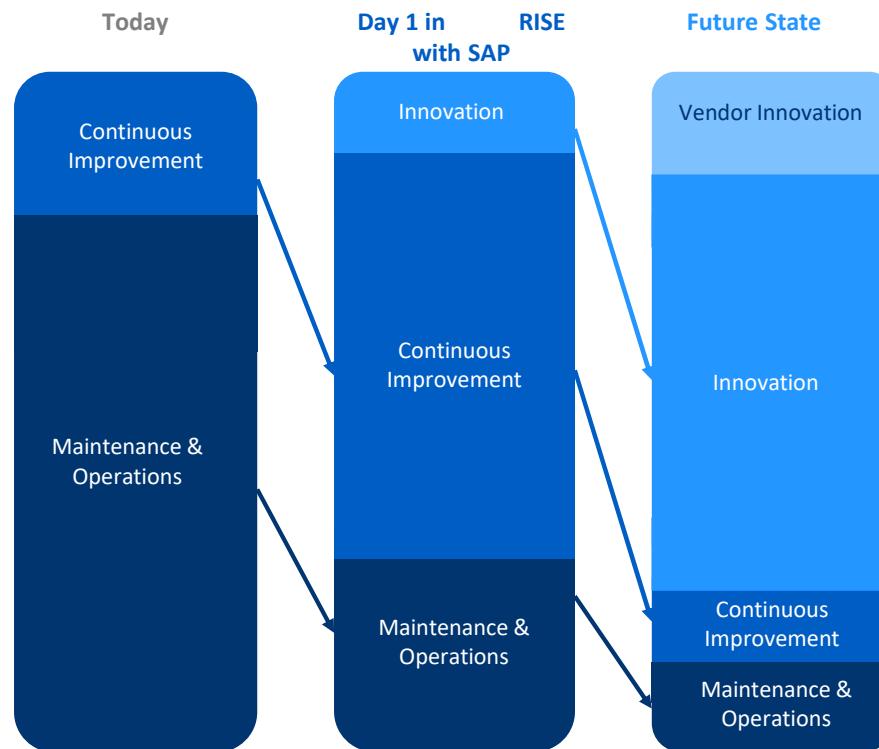
- 1 Inhalte werden in Dashboards organisiert
- 2 Homepage für personalisierten Schnellzugriff auf wichtige Portalinhalte
- 3 Übersicht der Dienstleistungen & Support sowie Vertrag & Kostenverbrauch
- 4 Service & Change Prozesse mit standardisierten Warenkorb für optimierte Abläufe

The image displays three screenshots of the SAP Service Portal:

- Finance & Legal:** Shows a 'Balance Statements' view with filters for 'Customer', 'Order ID', and 'Month'.
- Services & Support:** Shows a 'Service Requests' view with tabs for 'All Service Requests' and 'My Service Requests'.
- Change Management:** Shows a 'Change Requests' view with tabs for 'Standard', 'My Requests', and 'My Approvals'.

## RISE with SAP: Unlock an Agile Operating Model

RISE with SAP ermöglicht es der IT, sich auf wertschöpfende Innovationen zu konzentrieren...



# Fragen und Antworten

