

S/4HANA ERFOLGREICH TRANSFORMIEREN

NUTZERAKZEPTANZ STEIGERN UND BUSINESS VALUE SICHERN



Agenda

Begrüßung &
Einleitung



5 Min.



7 Min.

Digital Adoption
Gap & der
strategische
Hebel

Live-Demo:
WalkMe auf SAP
S/4HANA Fiori



15 Min.



8 Min.

Business Case &
Praxistaugliche
Roadmap

Q&A



10 Min.

EURE ANSPRECHPARTNER

Speakerprofil



Sharon Joseph

BPM & Process Analytics
Consultant



Leo Eule

BPM & Process Analytics
Consultant



Puvitha Wiky

Scaled Partner Business Manager



Gelena Artemenko

Senior Solution Advisor Alliances



Why Digital Adoption Platform.

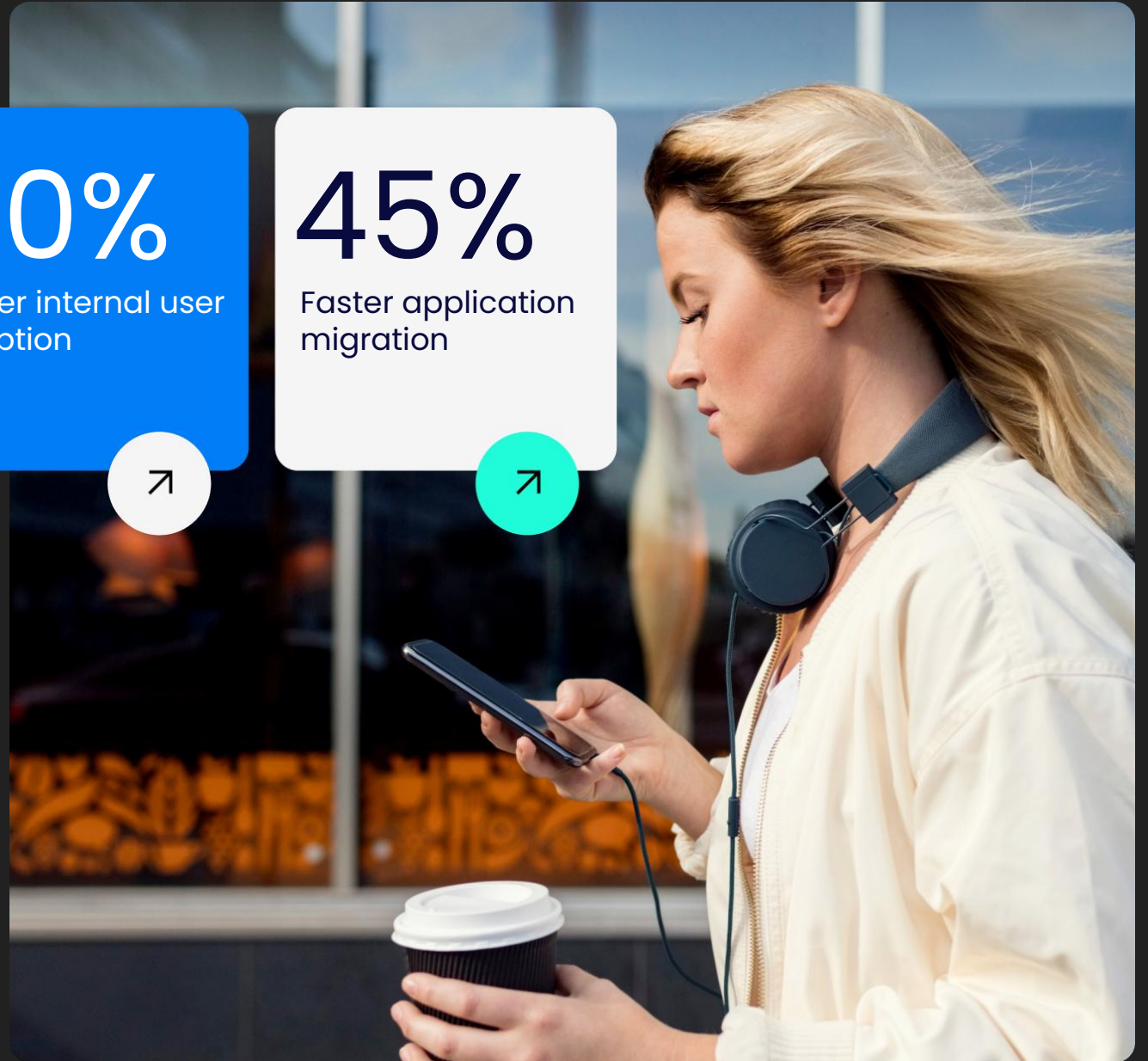
60%

Faster internal user adoption



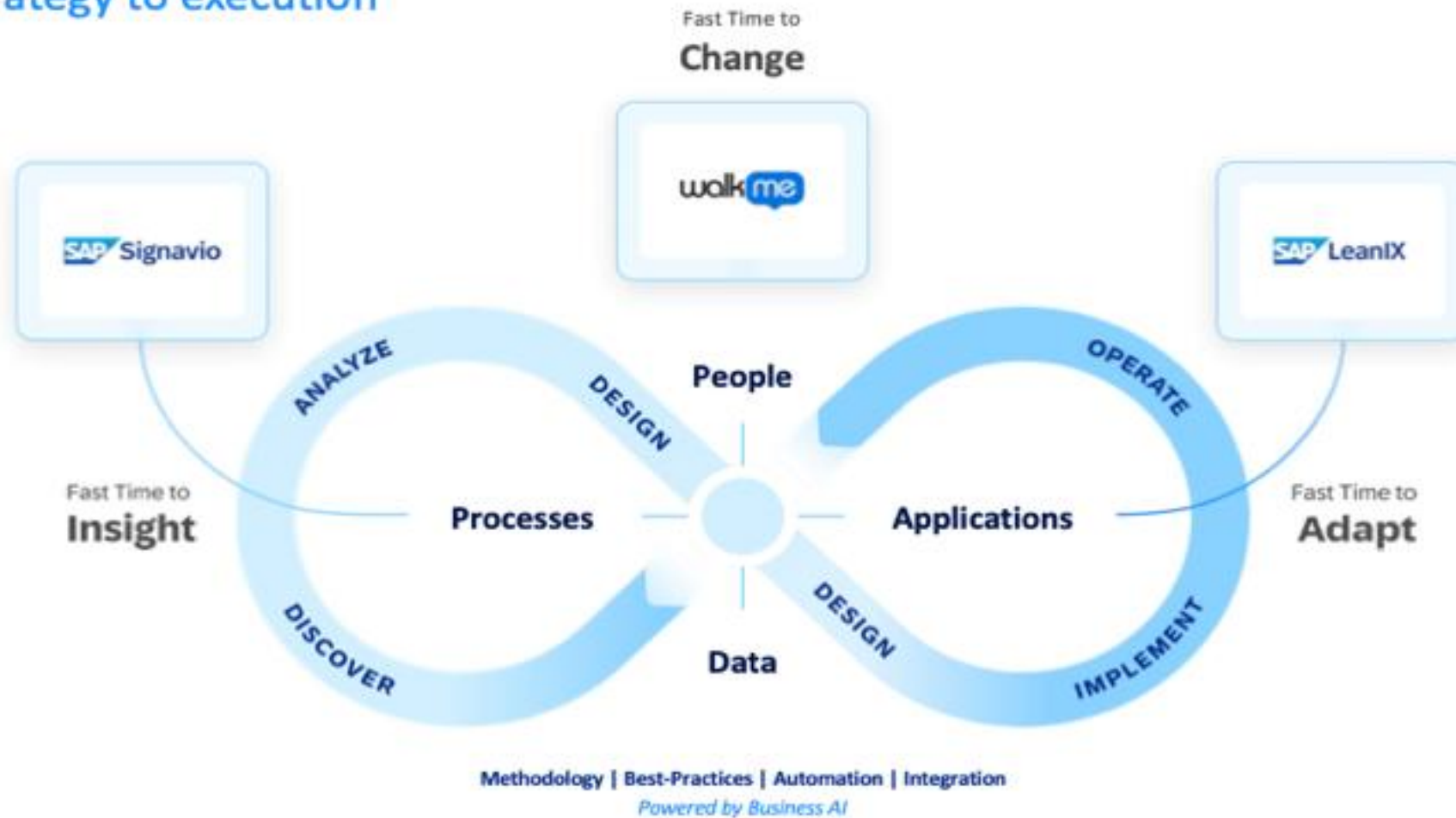
45%

Faster application migration



Business transformation

From strategy to execution



Public

Promise vs. reality

According to McKinsey...

80%

of digital transformation projects fail

Rate of technology capability and investment

Business value

Digital adoption gap

GONG

einstein

ChatGPT

OpenAI

Copilot

Jasper

Gemini

| Navigating Digital Transformation



Visibility into the problem.



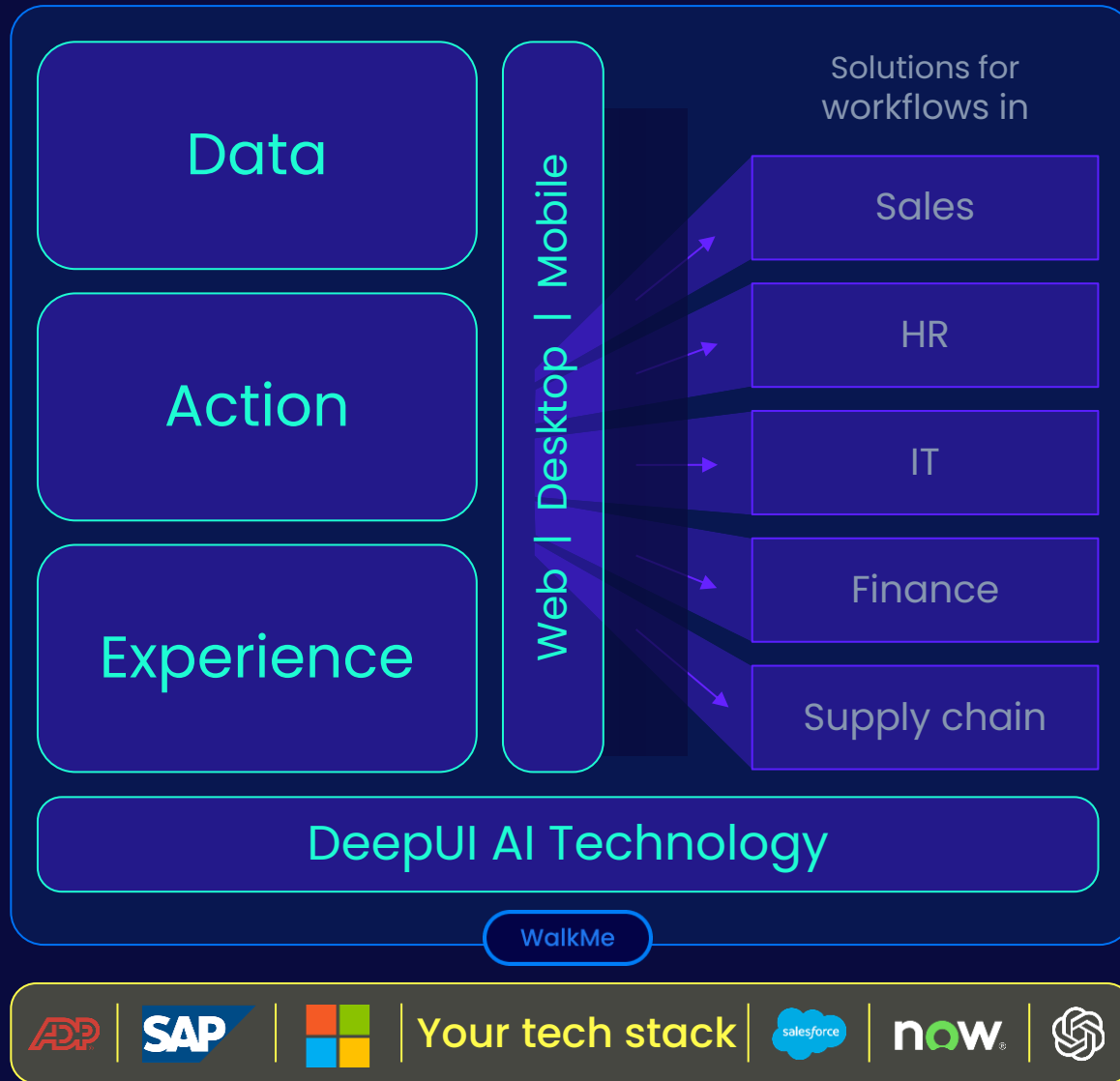
A people-first approach.



Build for constant change.

Digital Adoption Platform
(DAP)

The WalkMe Platform.

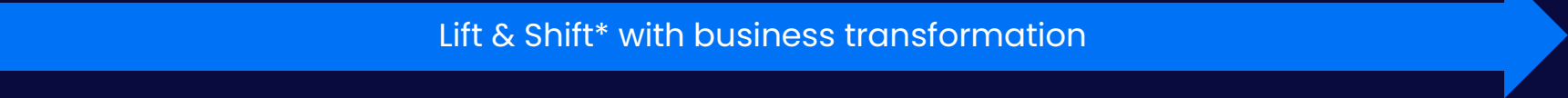


RISE with SAP – Transformation Options

There are two viable and valid routes for customers embarking on their RISE transformation Journey

Option 1 – Combined focus

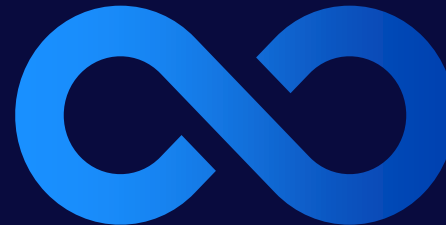
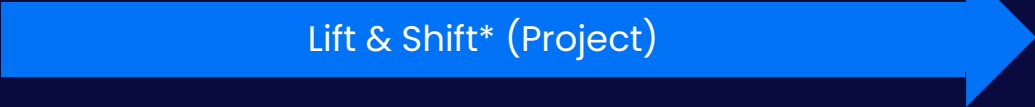
Lift & Shift* with business transformation



Valid option for customers seeking to combine both topics with a project-based approach.

Option 2 – Dedicated focus on each phase

Lift & Shift* (Project)



Business transformation journey

RISE with SAP – Challenges along the Transformation Journey

Key Transformation Pillars

- Business Process Redesign
- Technical Migration to SAP S/4HANA
- Cloud Infrastructure & Operations
- Analytics & Business Insights
- Business Model Innovation



Each of these areas involves significant user change and system interaction.

Where Organizations Struggle

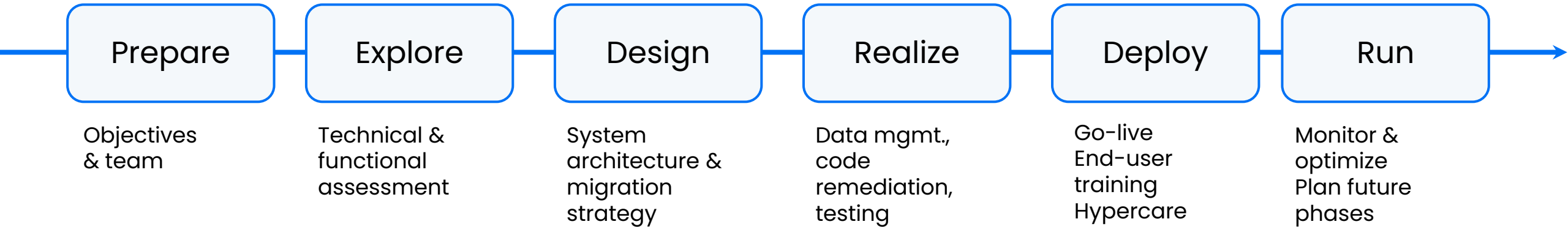
- Low user adoption of new processes and UI
- High training costs and long ramp-up times
- Disruption to productivity during cutover
- Change resistance
- Inconsistent data entry or compliance



Technical transformation success is at risk without people transformation.

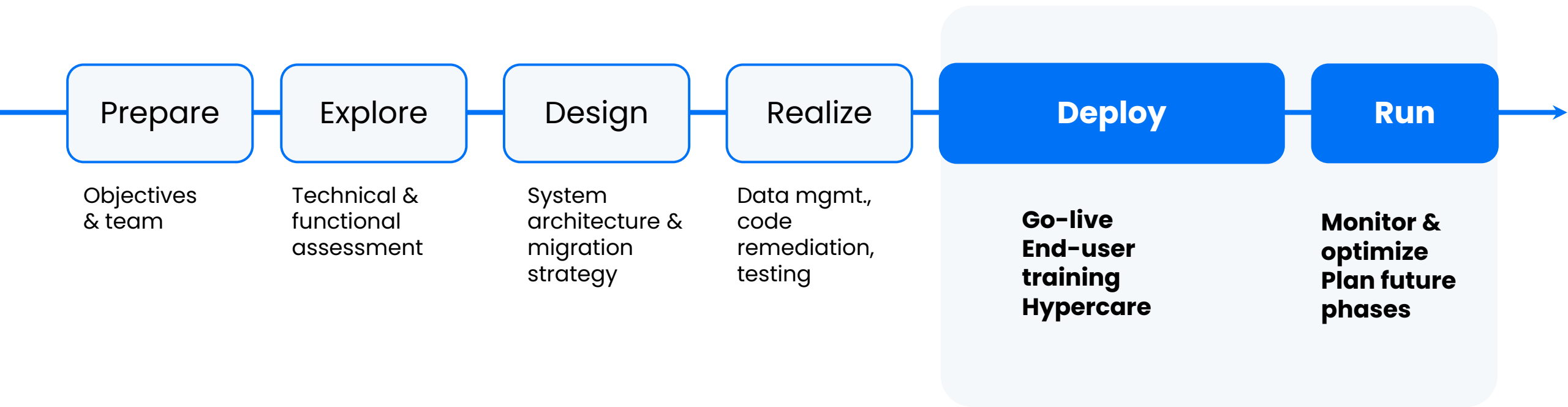
But there's not enough focus on change management

Typical steps of a brownfield ECC to SAP S4/HANA migration project



But there's not enough focus on change management

Typical steps of a brownfield ECC to SAP S4/HANA migration project



The most critical aspect of any transformation

Getting **your people** into a

The screenshot shows the SAP ECC 'Create Standard Order: Overview' interface. A blue arrow points from this interface to the right, indicating a transition to SAP S4 HANA. The SAP S4 HANA version of the same screen is shown on the right, featuring a more modern design with a top navigation bar, a search icon, and a 'Set Billing Block' / 'Set Delivery Block' button. The SAP S4 HANA version also includes a 'Credit Limit Utilization' bar chart showing 164.6K out of 300.0K USD, and a 'Net Amount' of USD 0.00. The SAP S4 HANA version also includes a 'Processing Status' section with 'Billing Block Status: Not Blocked', 'Delivery Block Status: Not Blocked', and 'Credit Status: Not Performed'. The SAP S4 HANA version also includes a 'Ship-To Party Data' section with fields for 'Ship-To Party', 'Street', 'House Number', 'Postal Code', and 'City'. The SAP S4 HANA version also includes a 'Terms and Conditions' section with fields for 'Incoterms', 'Incoterms Version', 'Incoterms Location 1', and 'Incoterms Location 2'. The SAP S4 HANA version also includes a 'Terms of Payment' section with fields for 'Terms of Payment', 'Complete Delivery', and 'Pricing Date'. The SAP S4 HANA version also includes a 'Save' button.

Create Standard Order: Overview

Standard Order: Net value: 0.00

Sold-To Party:

Ship-To Party:

PO Number: PO date:

Processing Status: Billing Block Status: ☐ Not Blocked Delivery Block Status: ☐ Not Blocked Credit Status: Not Performed

Credit Limit Utilization: 164.6K / 300.0K USD

Net Amount: USD 0.00

Sales Item overview Item detail Ordering party Procurement Shipping

Req. deliv.date: D 04.11.2016 Deliver.Plant:

☐ Complete div. Total Weight: 0

Delivery block: Volume:

Billing block: Pricing date: 25.10.2016

Payment card: Exp.date:

Card Verif.Code:

Payment terms: Incoterms:

Order reason:

Ship-To Party Data

Ship-To Party: Luxury 4You (1000030)

Street: Rodeo Dr.

House Number: 20

Postal Code: 90210

City: Beverly Hills

Terms and Conditions

Incoterms: Not Free (UN)

Incoterms Version: No Version ()

Incoterms Location 1:

Incoterms Location 2:

Terms of Payment

Terms of Payment: Pay Immediately w/o Deduction (0001)

Complete Delivery: No

Pricing Date: 09/13/2019

Save Cancel

From: SAP ECC

To: SAP S4 HANA



DEMO.

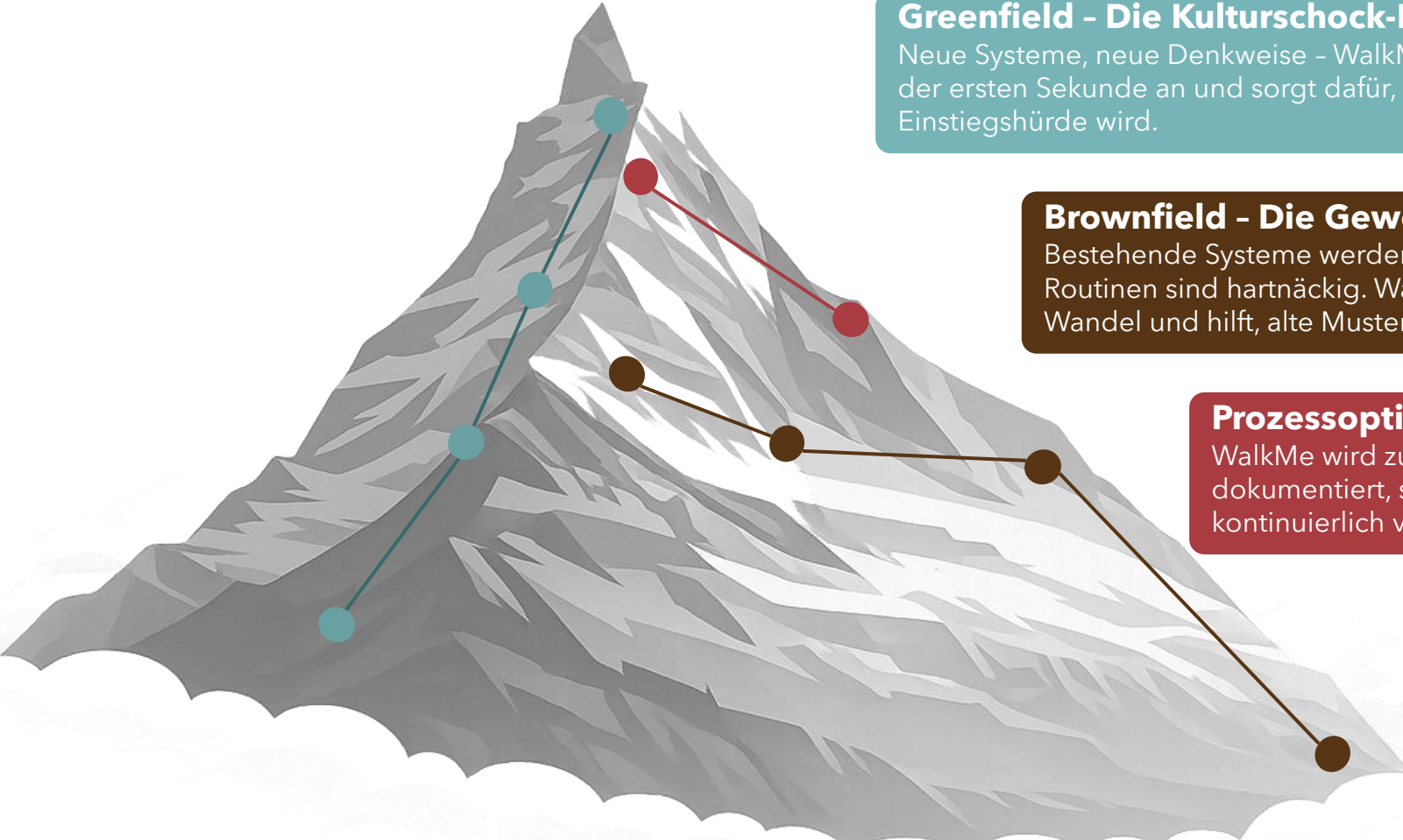
DEMO.

DEMO.

DEMO.

WALKME FÜR UNTERSCHIEDLICHE PROJEKTARTEN

Unterschiedliche Ausgangspunkte – ein gemeinsames Ziel



Greenfield - Die Kulturschock-Prävention

Neue Systeme, neue Denkweise – WalkMe begleitet Anwender von der ersten Sekunde an und sorgt dafür, dass der Einstieg nicht zur Einstiegshürde wird.

Brownfield - Die Gewohnheits-Falle

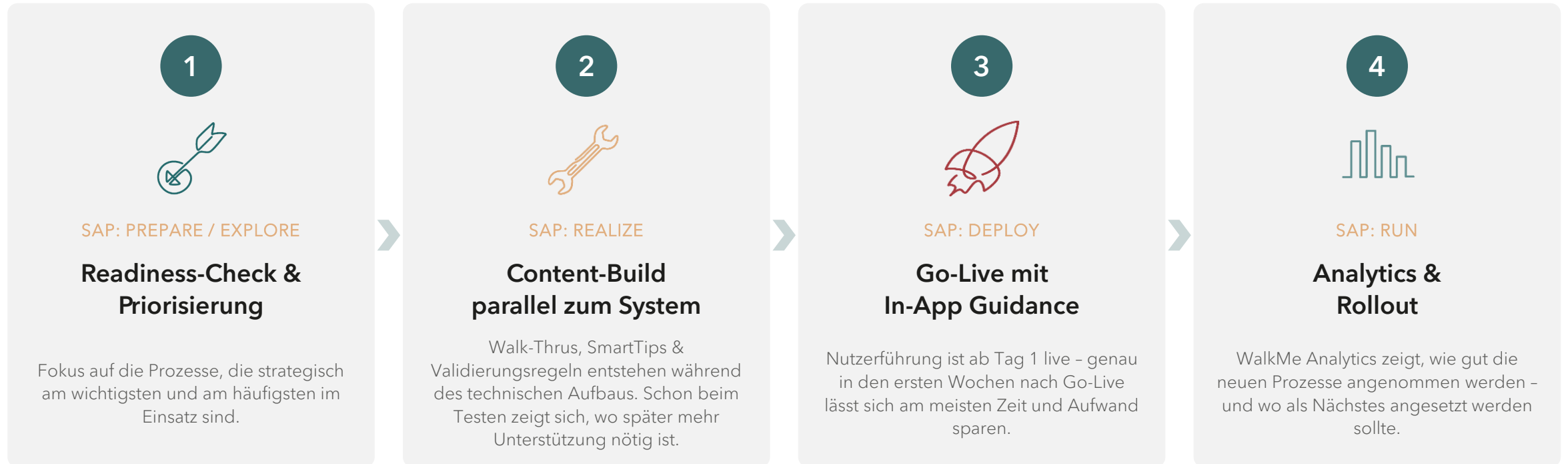
Bestehende Systeme werden modernisiert – doch eingespielte Routinen sind hartnäckig. WalkMe führt Anwender sicher durch den Wandel und hilft, alte Muster aktiv abzulegen.

Prozessoptimierung - Die Disziplin-Hürde

WalkMe wird zur operativen Leitplanke – Prozesse werden nicht nur dokumentiert, sondern aktiv durchgesetzt, überwacht und kontinuierlich verbessert.

SO BEGLEITET WALKME EURE S/4HANA-TRANSFORMATION

WalkMe läuft parallel zur SAP-Projekt-Timeline – von der Prozessauswahl bis zum laufenden Betrieb.



WalkMe startet nicht erst beim Go-Live – sondern läuft von Tag 1 an parallel zur technischen SAP-Transformation.

VON POTENZIAL ZU PROFIT: SO RECHNET SICH WALKME

Die Kombination aus S/4HANA-Expertise und In-App-Guidance für nachhaltigen Wissenstransfer

WÄHREND DER TRANSFORMATION



40%

weniger wiederkehrende Support-Tickets ab Go-Live



35%

Schnelleres Onboarding in neue Fiori-Prozesse

ÜBER DIE TRANSFORMATION HINAUS

WalkMe bleibt aktiv - auch im laufenden Betrieb

Das SAP-Projekt endet irgendwann - der Alltag eurer Mitarbeitenden nicht. WalkMe begleitet sie dauerhaft weiter:



Neue Releases & Updates

In-App-Guidance wird einfach angepasst - ohne neues Trainingsprojekt



Prozessänderungen

Anpassungen direkt im System erklärt - ohne neue Schulungsrunde



Onboarding neuer Mitarbeitender

Neue Kolleg:innen lernen direkt im System - von Tag 1 an

VON POTENZIAL ZU PROFIT: SO RECHNET SICH WALKME

Die Logik in vier Bausteinen - mit Beispielrechnung für 500 SAP-User

SO IST DER BUSINESS CASE AUFGEBAUT



1 Nutzenpotenzial

Was wäre theoretisch möglich?

Produktivität

User × Stunden p.a. × Stundensatz

Schulung

User × Schulungskosten × Einsparung

Support

User × Tickets × Kosten/Ticket × Reduktion



2 Realisierungsgrad

Wie viel davon – und wann?

Hochlauf statt Vollnutzen

Der Nutzen fällt je Jahr nur anteilig an

Drei Szenarien

konservativ · realistisch · ambitioniert



3 Kosten

Was kostet die Lösung wirklich?

Internes Team

DAP-Rolle in FTE – oft vergessen

Lizenz

Preis je User/Monat, jährliche Anpassung

Einmalig & laufend

Implementierung, Content, Betrieb



4 Netto-Return

Was bleibt unter dem Strich?

Je Jahr

realisierter Nutzen – Kosten des Jahres

Kumuliert & ROI

Break-even und Rendite über die Laufzeit

BEISPIELRECHNUNG · 500 SAP-USER · WALKME FOR SAP · 5 JAHRE *alle Werte illustrativ*

CHF 1'584k

Nutzenpotenzial p.a.

Produktivität

CHF 1'260k · 18 h × CHF 140 je User

Schulung

CHF 224k · CHF 560 × 80 % je User

Support

CHF 100k · 5 Tickets × CHF 80 × 50 %

Anteile am Nutzenpotenzial



20 % → 60 %

Realisierung, konservativ

Hochlauf 2026 – 2030

20 · 30 · 40 · 50 · 60 % des Potenzials

Realisierter Nutzen

CHF 3'168k über 5 Jahre

Realisierungsgrad je Jahr



CHF 1'519k

Kosten über 5 Jahre

Internes Team

CHF 1'200k · 1 → 2 FTE à CHF 150k p.a.

Lizenz

CHF 217k · CHF 9.67/Mt. je User, –30 %

Einmalig & laufend

CHF 103k · Implementierung, Betrieb

Anteile an den Kosten



CHF 1.65 Mio.

Netto-Return über 5 Jahre

ROI

109 % über die Laufzeit

Break-even

bereits im Jahr 1 (+CHF 54k)

Kumulierter Netto-Return, CHF Mio.



Die Rechenlogik in einer Zeile

Nutzenpotenzial × Realisierungsgrad – Kosten = Netto-Return

Im Beispiel, 500 SAP-User, konservatives Szenario

CHF 1'584k p.a. × 20-60 % – CHF 1'519k = CHF 1.65 Mio.

Annahmen: WalkMe Premium for SAP S/4HANA Private Cloud Edition, CHF 9.67/User/Monat, –30 % Rabatt (nicht verhandelt), +3.3 % p.a.; internes DAP-Team 1 → 2 FTE, Kostensatz CHF 150k p.a. je FTE (Annahme, im Business Case nicht beziffert); Nutzenparameter gemäss Business Case. Illustrative Beispielrechnung – keine Aussage über ein konkretes Projekt.



DEIN FEEDBACK & DEIN NÄCHSTER SCHRITT MIT WALKME

Teile uns deine Meinung zum Webinar mit – und bekunde dein Interesse an einem Deep Dive

Feedback und Anmeldung



DANKKE.

DANKKE.

DANKKE.

DANKKE.