

SELBSTCHECK

Wo stehen Sie heute?

1. Strategie

Welche relevanten Unternehmensveränderungen können unseren Bedarf während der Vertragslaufzeit beeinflussen?

2. Business & Prozesse

Welche wichtigen End-to-End-Prozesse werden sich in den nächsten Jahren verändern?

3. Architektur

Welche bekannten Veränderungen unserer bestehenden SAP-/IT-Landschaft müssen wir berücksichtigen?

4. Neue Technologien

Welche neuen Themen wie AI, Automation, Data oder Cloud können unseren Bedarf verändern?

5. Bedarf & Flexibilität

Arbeiten wir mit Szenarien und wissen wir, was wir vertraglich offenhalten müssen?

6. Deal

Haben wir einen eigenen Deal-Plan – oder folgen wir überwiegend dem SAP Sales Cycle?

7. Organisation

Ist klar, welche Fähigkeiten und Verantwortlichkeiten wir in der zukünftigen Welt intern benötigen?

8. Ecosystem

Ist definiert, wie SAP, Hyperscaler, AMS, weitere Partner und unsere eigene IT zusammenspielen?

9. Value

Wissen wir, welchen konkreten Mehrwert wir aus unserem Investment realisieren wollen?

10. Renewal

Nutzen wir die Vertragslaufzeit bereits, um unsere nächste Verhandlung vorzubereiten?

Sie müssen heute nicht zehnmal Ja sagen können.

Entscheidend ist, dass Sie wissen, bei welchen Fragen Sie noch keine klare Antwort haben.