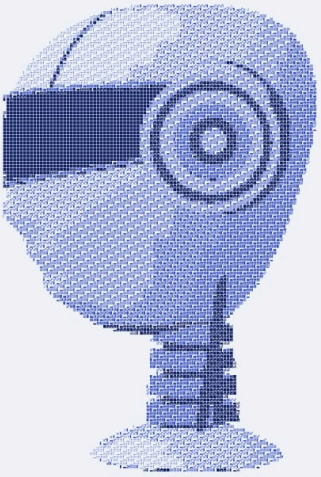
Qorelo und Customer360 denken die Umsetzung von SAP-Transformationen neu

von **Yannick Ishimwe** November 2026

Über Qorelo | Partnerschaft



Von gemeinsamen Überzeugungen zu einem gemeinsamen Ansatz für die SAP-Transformation.

Anfang dieses Jahres haben wir unsere Überzeugungen zur Zukunft der ERP-Transformation veröffentlicht. Eine davon: Die Wirtschaftlichkeit der SAP-Umsetzung wird sich grundlegend verändern, und Technologie wird zunehmend prägen, wie Beratungsexpertise im Verlauf einer Transformation eingesetzt wird.

Unsere Partnerschaft mit Customer360 ist ein Schritt, diese Überzeugung in die Praxis umzusetzen.

In den vergangenen Monaten haben sich unsere Gespräche um eine Frage gedreht, die über einzelne Technologien oder Transformationsprojekte hinausgeht:

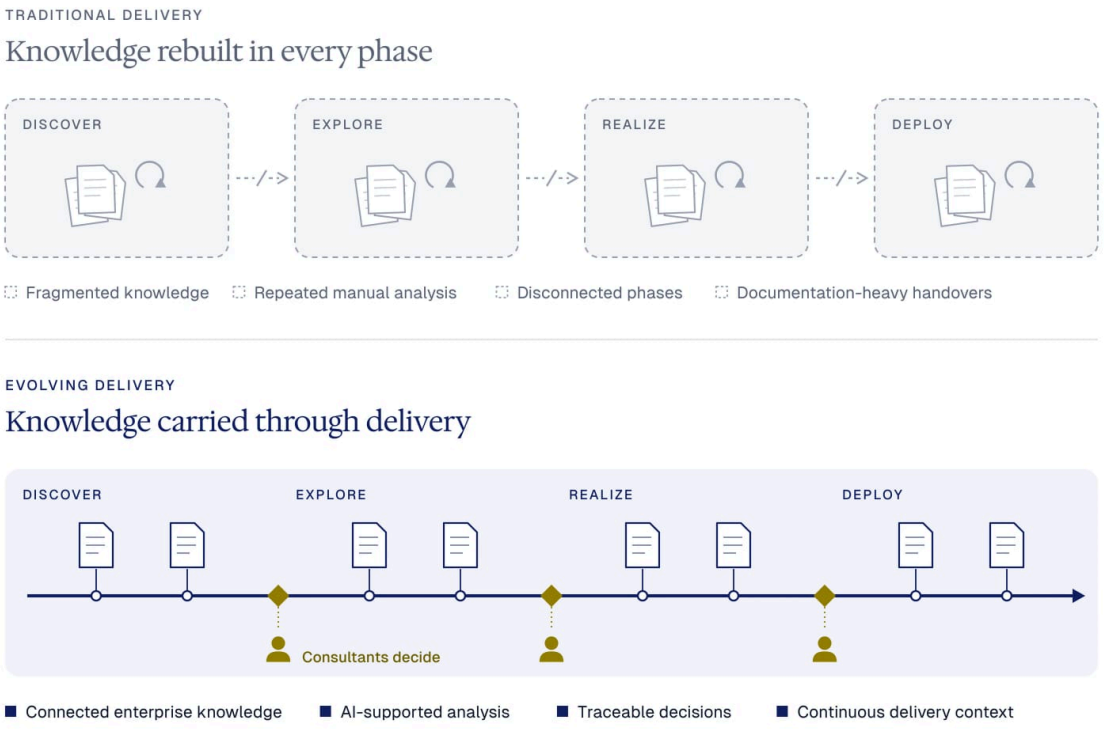
Wie sollte die Umsetzung von SAP-Transformationen aussehen, wenn KI fester Bestandteil der Arbeit von Beratungsteams wird?

Das Delivery-Modell verändert sich

Unternehmen stehen zunehmend unter Druck, komplexe SAP-Transformationen schneller, mit besser planbaren Kosten und klareren Geschäftsergebnissen umzusetzen.

Niedrigere Tagessätze, mehr Offshore-Kapazität oder zusätzliche Leute im Projekt lösen das eigentliche Problem nicht.

In der klassischen SAP-Umsetzung fließt zu viel Aufwand in das Sammeln, Rekonstruieren und Abgleichen von Wissen über Systeme, Dokumente und Projektphasen hinweg.



Hier schafft die Expertise erfahrener SAP-Beraterinnen und -Berater nicht den größten Mehrwert.

Das Geschäft verstehen, bestehende Prozesse hinterfragen, Architekturentscheidungen treffen und festlegen, wo Standardisierung sinnvoll ist: Das sind Aufgaben, die Erfahrung und Urteilsvermögen erfordern.

Wir sind überzeugt, dass Technologie Beraterinnen und Beratern mehr Freiraum für genau diese Aufgaben verschaffen sollte.

Für Beratungspartner entsteht so die Chance, sich über die Qualität ihrer Umsetzung und die erzielten Ergebnisse zu differenzieren, statt über die Menge der eingesetzten Ressourcen.

Diese Überzeugung teilen Qorelo und Customer360.

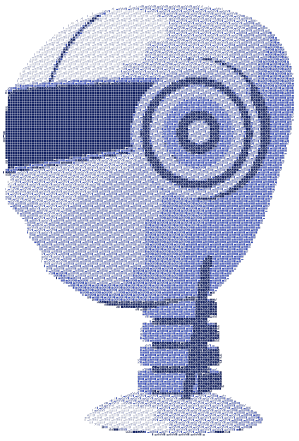
> Die Chance liegt nicht einfach darin, dieselben Projekte schneller umzusetzen. Sie liegt darin, grundsätzlich neu zu denken, wie sie umgesetzt werden.

Zwei Unternehmen, ein gemeinsamer Delivery-Ansatz

Customer360 bringt tiefe Expertise in SAP-Beratung, Branchenwissen und Implementierung mit und verbindet funktionale und technische Fähigkeiten mit einem eigenen, technologiegetriebenen Ansatz für die Unternehmenstransformation.

Qorelo bringt eine KI-native Delivery-Plattform mit, die eigens für SAP-Transformationen entwickelt wurde und Unternehmenswissen, Geschäftsanforderungen, Prozessdesign und Implementierungsentscheidungen über den gesamten Projektlebenszyklus verbindet.

Gemeinsam bündeln wir diese Fähigkeiten zu einem stärker vernetzten Ansatz für die SAP-Umsetzung.



Qorelo

DELIVERY-INTELLIGENZ

- Unternehmenswissen
- Anforderungen und Prozesse
- Fit-to-Standard-Analyse
- Nachvollziehbare Entscheidungen

C360
INSPIRE INNOVATE INTEGRATE

TRANSFORMATIONSUMSETZUNG

- Branchen- und SAP-Expertise
- Lösungsvalidierung
- Implementierung
- Laufende Optimierung

Gemeinsam: vernetzte, KI-gestützte Umsetzung von SAP-Transformationen

Von unseren ersten Gesprächen an wollten wir, dass diese Zusammenarbeit über eine klassische Softwarepartnerschaft hinausgeht. Unsere Teams arbeiten direkt zusammen, untersuchen reale Transformationsszenarien, arbeiten mit SAP-Umgebungen und richten unsere Fähigkeiten an den Herausforderungen aus, vor denen Unternehmen stehen.

Ziel ist es, Intelligenz direkt in die Delivery-Methodik einzubetten, während erfahrene Beraterinnen und Berater für die Entscheidungen verantwortlich bleiben, die das künftige Unternehmen prägen.

Vom Verständnis des Geschäfts zur Gestaltung seiner Zukunft

Nehmen wir ein Unternehmen, das eine globale S/4HANA-Transformation durchführt.

Seine bestehende Landschaft umfasst womöglich mehrere SAP- und Nicht-SAP-Systeme, regionale Prozesse, historisch gewachsene Anpassungen und über Jahre angesammeltes Geschäftswissen.

Die Herausforderung besteht nicht einfach darin, diese Landschaft zu migrieren. Sie besteht darin zu verstehen, welche Teile davon künftig noch existieren sollten.

Qorelo unterstützt Transformationsteams dabei, ein evidenzbasiertes Verständnis der Landschaft aufzubauen, und verbindet vorhandene Systemerkenntnisse, Dokumentation und Geschäftsanforderungen mit SAP-Funktionen und -Prozessen.

Customer360 bringt die Branchen- und Fachexpertise mit, um diese Erkenntnisse zu interpretieren, bestehende Annahmen zu hinterfragen, Anforderungen mit den Fachbereichen zu validieren und Entscheidungen in eine umsetzbare Transformation zu übersetzen.

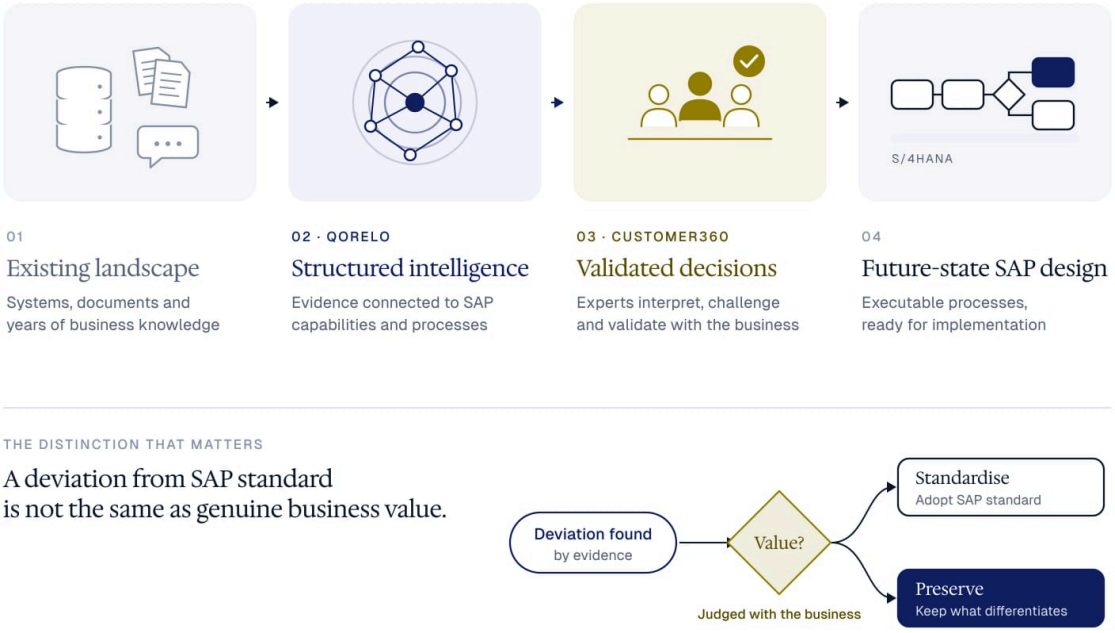
> Diese Unterscheidung zu treffen erfordert beides: Intelligenz und Erfahrung.

Diese Unterscheidung ist wichtig. Eine Abweichung vom SAP-Standard zu erkennen ist etwas anderes, als zu verstehen, ob diese Abweichung echten geschäftlichen Mehrwert schafft.

Manche Prozesse sollten standardisiert werden. Andere stehen für Fähigkeiten, die das Unternehmen auszeichnen, und sollten erhalten bleiben.

Diese Unterscheidung zu treffen erfordert beides: Intelligenz und Erfahrung.

Unser gemeinsamer Ansatz bringt beides zusammen, bei Greenfield- und Brownfield-Transformationen, selektiven Transitionen, Finanztransformationen und der globalen Prozessharmonisierung.



Entscheidungen über den gesamten Transformationszyklus verbinden

In unserem Artikel aus dem August, Unsere Überzeugungen für 2026 im Rückblick, haben wir argumentiert, dass die aussagekräftige Einheit für Fortschritt in einer Transformation eine Entscheidung ist, deren Begründung und Belege während der gesamten Umsetzung zugänglich bleiben.

Eine Anforderung oder ein Prozessdiagramm schneller zu erstellen ist wertvoll. Doch der Wert bleibt begrenzt, wenn die Begründung dahinter beim Übergang vom Design zur Implementierung verloren geht.

Indem wir die Transformationsintelligenz von Qorelo mit den Delivery-Fähigkeiten von Customer360 verbinden, wollen wir Kontinuität sichern: von der ursprünglichen geschäftlichen Zielsetzung über Lösungsdesign, Implementierung und Test bis zum Rollout.

Das gibt Beraterinnen und Beratern eine stärkere Grundlage für ihre Arbeit und Unternehmen mehr Transparenz darüber, wie und warum ihre SAP-Landschaften transformiert werden.

Zugleich schafft es die Voraussetzungen für ein stärker ergebnisorientiertes Delivery-Modell, in dem sich Fortschritt und Qualität belegen lassen, statt sie aus dem investierten Aufwand abzuleiten.

> Das Wissen, das während einer Transformation entsteht, sollte dem Unternehmen erhalten bleiben.

Transformation endet nicht mit dem Go-live

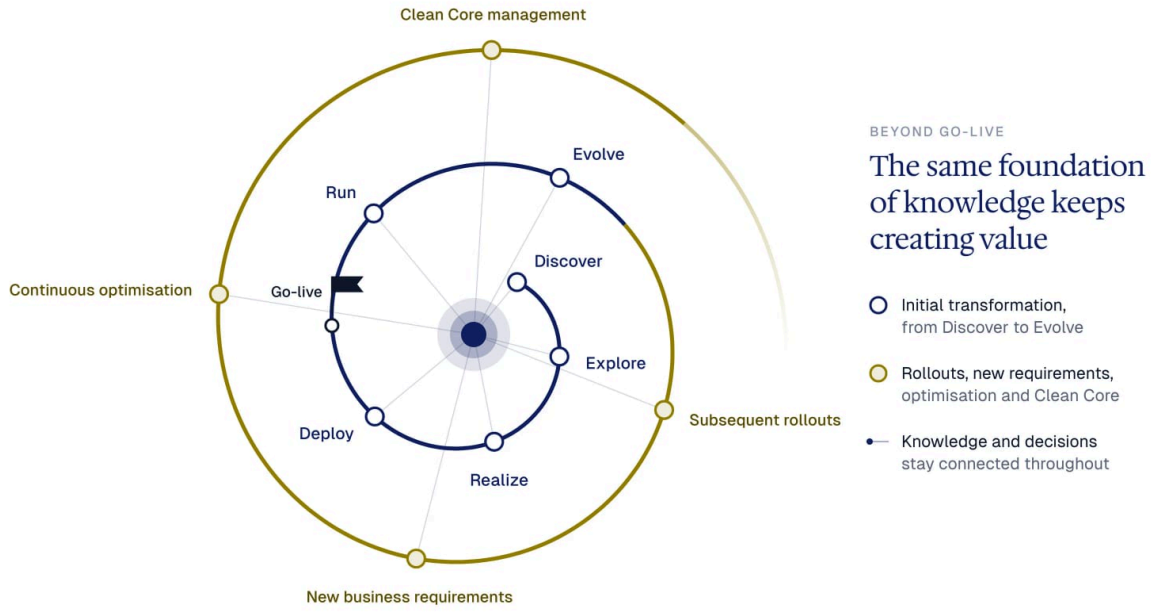
Eine weitere Überzeugung zeigte sich früh in unseren Gesprächen: Der Wert dieses Ansatzes sollte über die erste Transformation hinausreichen.

Unternehmen entwickeln sich weiter. Neue Anforderungen entstehen, regulatorische Rahmenbedingungen ändern sich, Übernahmen bringen zusätzliche Komplexität, und auch SAP entwickelt seine Funktionen weiter.

Das Wissen, das während einer Transformation entsteht, sollte dem Unternehmen erhalten bleiben und spätere Entscheidungen unterstützen, statt zu verschwinden, wenn das Projektteam weiterzieht.

Indem wir die laufende SAP-Beratung und Optimierung von Customer360 mit der vernetzten Intelligenz von Qorelo verbinden, sehen wir die Chance, Unternehmen über den gesamten Lebenszyklus ihrer SAP-Landschaften zu begleiten.

Von der ersten Transformation über spätere Rollouts bis zu kontinuierlicher Optimierung und Clean-Core-Management kann dieselbe Wissensbasis weiter Wert schaffen.



Unsere Überzeugungen in die Praxis umsetzen

Wir sind überzeugt, dass die nächste Generation der SAP-Umsetzung von Beratungs- und Technologieunternehmen geprägt wird, die sich gemeinsam weiterentwickeln.

Nicht indem erfahrene Beraterinnen und Berater ersetzt werden, sondern indem sich verändert, wie ihre Expertise eingesetzt wird. Nicht indem KI als isolierter Beschleuniger eingeführt wird, sondern indem sie Teil davon wird, wie Transformationen gestaltet, umgesetzt und kontinuierlich verbessert werden.

Unsere Teams arbeiten bereits gemeinsam daran, diesen Ansatz in Kundenprojekte zu bringen.

Mit Customer360 und Qorelo setzen wir eine gemeinsame Überzeugung in die Praxis um: SAP-Transformationen lassen sich anders umsetzen, und die Chance, dieses Delivery-Modell zu verändern, ist schon da.

Gemeinsame Überzeugungen. Sich ergänzende Expertise.

Ein neuer Ansatz für die SAP-Umsetzung.

Mehr erfahren unter qorelo.com und customer360.com.

Geschrieben von **Yannick Ishimwe**, GTM