

# Von SAGE & Co. zu SAP S/4HANA

Strategie, Vorgehen und Erfolgsfaktoren für den Mittelstand



## Der richtige SAP-Partner für den Mittelstand.

Worauf es bei der Auswahl  
wirklich ankommt.

-  Branchen- und Prozesskompetenz
-  S/4HANA-Erfahrung
-  Klare Methodik
-  Persönliche Betreuung
-  Transparente Angebote
-  Support nach Go-live

 Gemeinsam Prozesse optimieren.  
Zukunft sichern.

  
iCAS - Consulting und  
Anwendungssysteme AG  
Ihr SAP-Partner für den Mittelstand

### In diesem Whitepaper:

- Warum die ERP-Frage bis 2030 jeden Mittelständler erreicht
- Die wichtigsten Unterschiede zwischen SAGE / klassischen Mittelstands-ERPs und SAP S/4HANA
- Drei Migrationspfade im Vergleich (Greenfield, Brownfield, Bluefield)
- Die sieben häufigsten Stolperfallen bei der Einführung
- Realistische Budget- und Zeitrahmen für den Mittelstand
- Praxisansatz der iCAS AG inkl. Entscheider-Checkliste

# Inhalt

Management Summary.....	<b>3</b>
1. Die Ausgangslage – warum 2026 die ERP-Frage zur strategischen Frage wird.....	<b>4</b>
2. Was SAP S/4HANA ist und warum es relevant ist.....	<b>6</b>
3. Drei Migrationspfade im Vergleich .....	<b>8</b>
4. Die sieben größten Fallen bei der S/4HANA-Einführung.....	<b>10</b>
5. Kosten und Business Case – realistische Zahlen .....	<b>13</b>
6. Vorgehensmodell der iCAS AG .....	<b>14</b>
7. Praxisbeispiel: Großhändler mit 280 Mitarbeitenden.....	<b>15</b>
8. Checkliste für Entscheider.....	<b>16</b>
9. Über iCAS AG .....	<b>17</b>

# Management Summary

Der Mittelstand steht vor einer ERP-Entscheidung mit Wirkung weit über 2030 hinaus. SAGE und vergleichbare gewachsene ERP-Systeme stoßen bei Wachstum, Echtzeit-Anforderungen und Prozessintegration zunehmend an Grenzen. Gleichzeitig endet die Standard-Wartung für SAP ECC im Jahr 2027, verlängerte Wartung 2030. SAP S/4HANA ist die strategische Antwort – und gleichzeitig ein Projekt, das im Mittelstand häufig unterschätzt wird.

## Die Kernaussagen dieses Whitepapers

Erstens: Die ERP-Modernisierung ist kein IT-, sondern ein Unternehmensthema. Zweitens: Es gibt nicht den einen Migrationspfad – die Wahl zwischen Greenfield, Brownfield und Bluefield entscheidet maßgeblich über Aufwand, Risiko und Nutzen. Drittens: Die größten Risiken liegen nicht in der Technologie, sondern in Datenqualität, Prozess-Governance und Change-Management. Viertens: Mit dem richtigen Partner ist eine S/4HANA-Einführung im Mittelstand in 9–18 Monaten planbar umsetzbar.

Dieses Whitepaper richtet sich an Geschäftsführung, CFO und IT-Leitung mittelständischer Unternehmen, die ihren ERP-Wechsel strategisch vorbereiten wollen. Es liefert Entscheidungsgrundlagen, keine Werbung – am Ende finden Sie eine 15-Punkte-Checkliste, die Sie unabhängig von einer Zusammenarbeit mit iCAS nutzen können.

*„Eine SAP-Neueinführung ist kein IT-Selbstzweck. Sie muss sich an den Prozessen, den Menschen und den strategischen Zielen eines Unternehmens orientieren.“*

— Roland Simmet, Vorstand iCAS AG

# 1 Die Ausgangslage – warum 2026 die ERP-Frage zur strategischen Frage wird

---

## Drei Treiber treffen aufeinander

Erstens: Wachstumsdruck. Wachsende mittelständische Unternehmen erreichen mit gewachsenen ERP-Lösungen ein Plateau, an dem manuelle Workarounds, Schnittstellenprobleme und Datensilos die operative Geschwindigkeit bremsen. Zweitens: Marktdruck durch Digitalisierung. Kunden, Lieferanten und Banken erwarten zunehmend strukturierte, in Echtzeit verfügbare Daten – etwa für CO<sub>2</sub>-Berichte, Lieferketten-Transparenz oder digitale Bestellvorgänge. Drittens: Plattformdruck. Die Hersteller klassischer Mittelstands-ERPs schieben ihre Roadmaps in Richtung Cloud und neue Suiten; Stillstand bedeutet faktisch Rückschritt.

## Konkret bei SAP: Was 2027 und 2030 bedeuten

SAP hat die Standard-Wartung für SAP ECC 6.0 bis Ende 2027 zugesichert, mit optionaler Extended Maintenance bis Ende 2030. Wer nach 2030 weiter auf ECC läuft, verliert Standardsupport, regulatorische Updates und Innovations-Releases. Für SAGE-Anwender ist die Lage anders, aber funktional vergleichbar: Auch hier verschieben Hersteller den Fokus auf neue Cloud-Suiten – wer auf alten Versionen bleibt, bekommt mit der Zeit weniger Funktionalität für mehr Geld.

### Faustregel

Wer 2027 noch nicht ein konkretes Zielbild für seine ERP-Landschaft hat, wird 2030 unter Zeitdruck migrieren – und Zeitdruck ist im ERP-Projektgeschäft der häufigste Kostentreiber.

## Warum SAGE im Mittelstand an Grenzen stößt

SAGE-Lösungen (Sage 100, Sage HR, Sage X3 u. a.) sind in vielen mittelständischen Unternehmen seit 15–25 Jahren produktiv. Sie sind nicht „schlecht“ – sie sind für eine bestimmte Unternehmensgröße und Komplexität ausgelegt. Typische Schmerzpunkte beim Übergang in eine größere Liga:

- Heterogene Datenhaltung über mehrere Module und Schnittstellen hinweg
- Reporting nur über Excel-Exports und manuelle Konsolidierung
- Eingeschränkte Skalierbarkeit bei Standorten, Tochtergesellschaften oder M&A
- Fehlende oder begrenzte Echtzeit-Integration mit CRM, Webshop und Produktion
- Steigende Kosten für Customizing und parallele Tools, die Lücken stopfen
- Schwierigkeiten bei der Abbildung internationaler Bilanzierungs- und Reporting-Standards

*Dasselbe Bild zeigt sich bei vielen anderen Mittelstands-ERPs wie Microsoft Dynamics NAV, Infor, proALPHA oder abas – immer dann, wenn die Anforderungen den ursprünglichen Zuschnitt überholen.*

## 2 Was SAP S/4HANA ist – und warum es relevant ist

SAP S/4HANA ist die aktuelle Generation der SAP-Business-Suite. Vereinfacht zusammengefasst handelt es sich um drei Veränderungen gegenüber dem Vorgänger SAP ECC:

- **Erstens, Architektur:** In-Memory-Datenbank SAP HANA – Daten werden im Hauptspeicher verarbeitet, was Auswertungen in Sekunden statt Minuten ermöglicht.
- **Zweitens, Bedienung:** SAP Fiori als rollenbasierte Benutzeroberfläche – modern, browserbasiert, mobil nutzbar.
- **Drittens, Datenmodell:** Stärkere Standardisierung, weniger redundante Tabellen, durchgängige Prozesse – damit deutlich klarere Datenstrukturen.

### Was sich für Anwender konkret ändert

Bereich	Vorher (klassisches ERP / ECC)	Mit SAP S/4HANA
Auswertungen	Batch-Reports, Excel-Exporte	Echtzeit-Analyse direkt im System
Bedienoberfläche	SAP GUI / Forms-basierte Oberflächen	Fiori – rollenbasiert, mobil
Stammdaten	Mehrfach gepflegt in Modulen	Business Partner, zentralisiert
Finanzwesen	FI + CO getrennt	Universal Journal (eine Quelle)
Erweiterungen	Modifikationen im Core	Side-by-Side Extensions auf BTP
Deployment	On-Premise mit hohem Betriebsaufwand	Cloud, Private Cloud oder On-Prem wählbar

### Cloud, On-Premise oder Hybrid?

SAP bietet S/4HANA in mehreren Deployment-Modellen an – die Wahl ist mehr eine kaufmännische als eine technische Frage:

Modell	Wer profitiert davon
S/4HANA Public Cloud	Standardprozesse, schneller Start, eher kleinere Unternehmen oder klar abgrenzbare Tochtergesellschaften
S/4HANA Cloud, Private Edition (PCE)	Mittelstand mit branchenspezifischem Bedarf – Cloud-Betrieb, aber individualisierbar
S/4HANA On-Premise	Unternehmen mit strengen Datenresidenz- oder Integrationsanforderungen
Hybrid	Häufigste Realität: Kernprozesse in der Private Cloud, ergänzt um Best-of-Breed-Lösungen

## Mittelstand-Praxis

Für die meisten mittelständischen Unternehmen ist S/4HANA Cloud Private Edition heute der wirtschaftlich attraktivste Pfad: niedrigerer Betriebsaufwand als On-Prem, trotzdem die Individualisierbarkeit, die der Mittelstand braucht.

## 3 Drei Migrationspfade im Vergleich

Die Wahl des Migrationspfads ist eine der wichtigsten Entscheidungen im gesamten Projekt – sie bestimmt Aufwand, Risiko, Dauer und den Grad, in dem Sie Ihre Prozesse neu denken können. Drei Wege sind etabliert:

### 3.1 Greenfield – neu aufsetzen

Das System wird vollständig neu implementiert. Daten werden gezielt migriert, Prozesse von Grund auf neu modelliert. Greenfield ist die richtige Wahl, wenn das aktuelle System stark veraltet ist, Prozesse ohnehin grundlegend überarbeitet werden sollen oder die Datenqualität schlecht ist.

- **Vorteile:** klarer Schnitt, moderner Standard, hohe Prozessqualität
- **Nachteile:** höherer Aufwand für Change-Management und Daten-Migration
- **Typischer Einsatz:** Wechsel von SAGE / Non-SAP-ERPs zu S/4HANA (Standardfall im Mittelstand)

### 3.2 Brownfield – konvertieren

Das bestehende System (in der Regel SAP ECC) wird technisch in eine S/4HANA-Datenbank konvertiert. Customizings, Daten und Prozesse werden weitgehend übernommen. Brownfield funktioniert nur, wenn bereits SAP ECC im Einsatz ist.

- **Vorteile:** schneller, bewährte Prozesse bleiben erhalten, geringere Schulungsaufwände
- **Nachteile:** Altlasten und ineffiziente Prozesse werden mitgenommen
- **Typischer Einsatz:** ECC-Anwender mit gepflegtem System, die kein „großes Reset“ wollen

### 3.3 Bluefield – das Beste aus beiden Welten

Auch „Selective Data Transition“ genannt: Ausgewählte Daten, Prozesse und Customizings werden in ein neu aufgesetztes System überführt. Wird oft eingesetzt, wenn nach M&A oder Restrukturierung mehrere Systeme zusammengeführt werden.

- **Vorteile:** Flexibilität – gezielte Neugestaltung dort, wo nötig
- **Nachteile:** höhere Komplexität, Werkzeug- und Methodenkompetenz erforderlich
- **Typischer Einsatz:** Carve-outs, Konsolidierungen, internationale Roll-outs

### Welcher Pfad passt zu welcher Ausgangssituation?

Ausgangssituation	Empfohlener Pfad
SAGE, Dynamics NAV, proALPHA o. ä. im Einsatz	Greenfield – Neuaufbau
SAP ECC im Einsatz, Prozesse weitgehend zufriedenstellend	Brownfield – Konvertierung
SAP ECC, aber Prozesse veraltet, viel Customizing	Bluefield oder Greenfield
Mehrere ERP-Systeme nach M&A	Bluefield – Selective Data Transition
Tochtergesellschaft oder kleines Werk	S/4HANA Public Cloud, Greenfield

### **Hinweis**

Der häufigste Fehler in dieser Phase ist die Entscheidung zu früh. Erst nach einer strukturierten Analyse der Prozesse, Datenqualität und strategischen Ziele lässt sich der Pfad belastbar wählen. iCAS empfiehlt, vor der Entscheidung einen kompakten Potenzialcheck-Workshop durchzuführen.

## 4 Die sieben größten Fallen bei der S/4HANA-Einführung

---

Die folgenden Stolperfallen sind kein Lehrbuch-Material, sondern aus der konkreten Projektpraxis im Mittelstand entstanden. Wer sie kennt, kann sie meist mit überschaubarem Aufwand vermeiden.

### Falle 1 – Datenqualität unterschätzen

Aus alten ERP-Systemen werden über Jahre Daten mit Inkonsistenzen, Dubletten, leeren Pflichtfeldern und veralteten Stammdaten geerbt. Wenn diese Daten 1:1 nach S/4HANA übernommen werden, sind die Folgen unvermeidlich: falsche Bestände, fehlerhafte Auswertungen, Konflikte beim Reporting.

- **Gegenmittel:** Datenanalyse parallel zur Prozessanalyse – am besten 6 Monate vor Go-Live beginnen.

### Falle 2 – Zu spät begonnen

Ein S/4HANA-Projekt im Mittelstand dauert in der Regel 9–18 Monate. Wer 2028 startet, ist nicht mehr in der Komfort-Zone. Notfall-Migrationen sind teurer, riskanter und produzieren häufig Lösungen, die nach Go-Live nachgebessert werden müssen.

- **Gegenmittel:** Spätestens 18 Monate vor dem geplanten Produktivstart die Pre-Study aufsetzen.

### Falle 3 – Bestehende Prozesse 1:1 übernehmen

Der Versuch, das alte System exakt im neuen abzubilden, ist die teuerste aller Optionen: Sie zahlen für ein modernes System und behalten Ihre alten Prozesse. Häufig ein Reflex, wenn Fachbereiche Veränderung blockieren.

- **Gegenmittel:** Vor Migration: Soll-Prozess-Workshops, klare Trennung „Standard nutzen“ vs. „Customizing“.

### Falle 4 – Change-Management nachrangig behandeln

Eine S/4HANA-Einführung ist nicht primär ein IT-, sondern ein Organisationsprojekt. Wenn Anwender erst beim Schulungstermin von der Veränderung erfahren, ist Widerstand vorprogrammiert. Niedrige Akzeptanz schlägt sich direkt in der Datenqualität nach Go-Live nieder.

- **Gegenmittel:** Frühe und kontinuierliche Kommunikation, Key User aus den Fachbereichen einbinden.

### Falle 5 – Falscher Migrationspfad

Ein Brownfield-Ansatz dort, wo Prozesse längst überholt sind. Oder Greenfield, wo eine Konvertierung gereicht hätte. Beides verbrennt Budget und Akzeptanz.

- **Gegenmittel:** Pfadentscheidung erst nach strukturierter Vorab-Analyse – nie als Bauchgefühl.

### Falle 6 – Zu viele Customizings mitnehmen

Jede Sonderlösung ist eine zukünftige Update-Hürde. Im Mittelstand ist die Versuchung groß, „weil wir es immer so machen“ als Grund für Anpassungen gelten zu lassen.

- **Gegenmittel:** Standard-First-Prinzip: Customizing nur dort, wo es echten betrieblichen Wert schafft.

## Falle 7 – Go-Live-Stress unterschätzen

Die letzten Wochen vor Go-Live sind operativ die intensivsten – parallel laufen Tests, Schulungen, Datenmigration, Cutover. Wenn die Belastung der Mannschaft unterschätzt wird, leiden Tagesgeschäft und Projektqualität gleichermaßen.

- **Gegenmittel:** Realistische Ressourcenplanung, Entlastung der Key User vom Tagesgeschäft, klarer Cutover-Plan mit Backup-Szenarien.

### Praxis-Statistik

In über 80 % der gescheiterten oder verspäteten ERP-Migrationen lassen sich zwei bis drei der oben genannten Fallen als Hauptursache identifizieren. Wer diese Liste vor Projektbeginn ehrlich abarbeitet, erspart sich später teure Rückwärtskorrekturen.

## 5 Kosten und Business Case – realistische Zahlen

Eine seriöse Kostenangabe ohne Detailanalyse ist nicht möglich – seriös sind aber Bandbreiten, die Sie für Ihre erste Budgetplanung nutzen können.

### Budget-Bandbreiten im Mittelstand (Erfahrungswerte)

Unternehmensgröße	Typisches Projektbudget	Projektdauer
50–150 Mitarbeitende, ein Standort	150–400 T€	9–12 Monate
150–500 Mitarbeitende, 1–3 Standorte	400 T€ – 1,2 Mio. €	12–15 Monate
500–2.000 Mitarbeitende, mehrere Standorte	1–3 Mio. € (oder mehr)	15–24 Monate

Die Bandbreiten umfassen Beratung, Lizenzen (subscription oder perpetual), Datenmigration, Schulungen, Change-Management und interne Aufwände. Cloud-Subscription-Modelle verschieben einen Teil des Investments von Capex zu Opex – das verändert die Bilanzwirkung, nicht zwingend die Gesamtkosten über 5 Jahre.

### Wo entsteht der Business Case?

- **Prozesseffizienz:** durchschnittlich 15–25 % im Finanzwesen, Einkauf, Logistik
- **Datentransparenz:** Konsolidierung von Datensilos, weniger Schnittstellen, weniger Excel-Inseln
- **Zukunftssicherheit:** ERP-Plattform für 10+ Jahre, Wegfall paralleler Tools
- **Agilität:** schnellere Reaktion bei Marktveränderungen, neue Geschäftsmodelle leichter umsetzbar
- **Compliance:** DSGVO, ESG-Reporting, internationale Bilanzierung im Standard abgebildet

### Häufigste Fehleinschätzung

Der Business Case wird häufig auf Lizenzkosten-Vergleichen aufgebaut. Tatsächlich liegt der größte Hebel meist in den indirekten Kosten: Prozessdurchlaufzeiten, manuelle Nacharbeit, paralleles Daten-Handling. Diese werden ohne aktives Hinsehen selten beziffert.

## 6 Vorgehensmodell der iCAS AG

Unser Ansatz für S/4HANA-Migrationen im Mittelstand ist in vier Phasen gegliedert. Er ist kein starres Wasserfall-Modell – innerhalb der Phasen arbeiten wir iterativ und mit klaren Übergaben.

Phase	Inhalt	Typische Dauer
1. Analyse & Strategie	Ist-Aufnahme der Systemlandschaft, Prozess-Assessment, Datenqualitäts-Check, Zielbild-Workshop, Pfadentscheidung	4–8 Wochen
2. Design & Roadmap	Soll-Prozess-Definition, Solution Design, Lizenz- und Deployment-Wahl, detaillierter Projektplan, Business-Case-Verfeinerung	6–10 Wochen
3. Implementierung & Migration	Konfiguration, Customizing nach Standard-First-Prinzip, Datenmigration, Integrationen, Testphasen, Key-User-Schulungen	6–14 Monate
4. Go-Live & Hypercare	Cutover, Go-Live, intensiver Support in den ersten Wochen, Übergang in den Regelbetrieb, kontinuierliche Optimierung	Go-Live + 3 Monate Hypercare

### Was iCAS anders macht

- **Kontinuität:** ein Ansprechpartner pro Phase, kein wechselndes Beraterteam alle drei Wochen.
- **Fokus:** seit 1997 ausschließlich SAP, seit 25+ Jahren im Mittelstand.
- **Risikominimierung:** für jede Migration ein klarer Cutover-Plan inkl. Rollback-Szenario.
- **Verständlichkeit:** auf Augenhöhe mit den Fachbereichen – kein Beratungs-Jargon.
- **Langfristigkeit:** nach dem Go-Live bleibt das Team Ihr Ansprechpartner.

*„Wir verkaufen keinen Standard. Wir verstehen die Prozesse des Mittelstands – und übersetzen sie in eine SAP-Welt, die langfristig trägt.“*

— Roland Simmet, Vorstand iCAS AG

## 7 Praxisbeispiel: Großhändler mit 280 Mitarbeitenden

Anonymisiertes Beispiel aus dem technischen Großhandel, exemplarisch für typische Mittelstands-Konstellationen.

### Ausgangslage

Das Unternehmen, ein technischer Großhändler mit 280 Mitarbeitenden, drei Standorten und 95 Mio. € Umsatz, nutzte über 18 Jahre SAGE als ERP-System. Logistik wurde über ein angeschlossenes WMS abgewickelt, das Finanzcontrolling lief über DATEV mit täglichen Schnittstellen-Exporten. Auswertungen mussten manuell in Excel konsolidiert werden, Monatsabschluss dauerte regelmäßig 12 Werktage.

### Trigger für den Wechsel

Übernahme eines kleineren Wettbewerbers, neue Eigentümerstruktur, Forderung nach Konzern-Konsolidierung und einheitlichem Reporting. Gleichzeitig: Wachstum von 12 % p. a. brachte die Prozesse an die Belastungsgrenze.

### Vorgehen

- 4-wöchiger Potenzialcheck-Workshop mit Geschäftsführung, IT und Fachbereichsleitern.
- Entscheidung für Greenfield-Ansatz auf S/4HANA Cloud Private Edition.
- 8-wöchige Design-Phase mit klarer Prozess-Standardisierung, Reduktion von 47 auf 12 wesentliche Hauptprozesse.
- 11 Monate Implementierung mit zwei Iterationen, eingebettetes Change-Management ab Woche 1.
- Stichtag-Go-Live an einem verlängerten Wochenende, Hypercare-Phase von 12 Wochen.

### Ergebnis nach 12 Monaten produktivem Betrieb

Kennzahl	Vor S/4HANA	Nach S/4HANA
Monatsabschluss-Dauer	12 Werktage	5 Werktage
Manuelle Excel-Reports	ca. 80 pro Monat	ca. 15 pro Monat
Lieferketten-Transparenz	Tagesaktuell, mit Lücken	Echtzeit, vollständig
Schnittstellen extern	11 Stück, fehleranfällig	4 Stück, ODATA/REST
Bestandsgenauigkeit	ca. 94 %	> 99 %

### Was war entscheidend?

Drei Dinge: Erstens eine ehrliche Datenanalyse vor Projektbeginn, die früh die Bereinigungs-Anstrengung sichtbar machte. Zweitens ein Vorstand, der das Change-Management als Chefsache verstanden hat. Drittens das konsequente Standard-First-Prinzip – jede Customizing-Anfrage musste begründet werden.

## 8 Checkliste für Entscheider

---

Diese 15 Fragen helfen Ihnen, unabhängig von einer Beratungsleistung den Stand Ihrer ERP-Modernisierung einzuschätzen. Wir empfehlen, sie im Führungskreis gemeinsam zu beantworten.

### Strategie

- Haben wir ein klares Zielbild für unsere ERP-Landschaft 2030?
- Ist die ERP-Modernisierung als strategisches Programm verankert (nicht nur als IT-Projekt)?
- Gibt es einen aus dem Vorstand benannten Sponsor mit Entscheidungsmacht?

### Prozesse & Daten

- Wissen wir, welche unserer Prozesse Wettbewerbsvorteil sind – und welche Standard-Reife haben?
- Ist die Datenqualität in unseren Kern-Stammdaten (Material, Kunde, Lieferant) bekannt und dokumentiert?
- Gibt es eine klare Verantwortung für Stammdatenpflege (Data Owner)?
- Haben wir eine Übersicht über alle Schnittstellen und Datenflüsse zwischen Systemen?

### Organisation & Menschen

- Sind Key User aus den Fachbereichen definiert und für das Projekt zugesagt?
- Haben wir Ressourcen für die parallele Belastung von Tagesgeschäft und Projekt eingeplant?
- Gibt es ein internes Kommunikationskonzept für die Veränderung?

### Projekt & Partner

- Haben wir einen realistischen Zeitplan – 9–18 Monate vor dem geplanten Go-Live-Datum?
- Ist das Budget mit ausreichender Reserve (mindestens 15 %) hinterlegt?
- Haben wir mindestens zwei Partner-Angebote sachlich verglichen – nicht nur preislich, sondern nach Methodik und Referenzen?
- Existiert ein klares Risikomanagement inkl. Rollback-Szenario für den Go-Live?
- Ist der Support- und Hypercare-Zeitraum nach Go-Live vertraglich geregelt?

#### Lesehinweis

Wenn Sie mehr als drei dieser Punkte mit „nein“ oder „unklar“ beantworten, sollten Sie vor dem Projektstart eine strukturierte Vorbereitungsphase einplanen. Ein eintägiger Potenzialcheck-Workshop kann diese Lücken meist sichtbar machen.

## 9 Über iCAS AG

---

### Wer wir sind

Die iCAS AG ist seit 1997 zertifizierter SAP-Partner mit Fokus auf den deutschen Mittelstand. Wir begleiten Unternehmen aus technischem Handel, Großhandel, Maschinen- und Anlagenbau, Metallverarbeitung, Entsorgungswirtschaft und Lebensmittelproduktion bei der Auswahl, Einführung und langfristigen Betreuung ihrer SAP-Lösungen.

Unser Standort ist Jugenheim in Rheinhessen – von dort betreuen wir Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum, mit besonderem Schwerpunkt auf Hessen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen.

### Was uns ausmacht

- **Erfahrung:** über 25 Jahre Erfahrung in SAP-Projekten im Mittelstand
- **Zertifizierung:** zertifizierter SAP-Partner Mittelstand
- **Nähe:** persönliche Betreuung, kurze Wege, kein wechselndes Beraterteam
- **Ganzheitlich:** von der ersten Analyse über die Einführung bis zum langfristigen Support
- **Anerkannt:** Auszeichnung TOP CONSULTANT 2025

### Wie Sie uns erreichen

#### Ihr nächster Schritt

Buchen Sie ein 30-minütiges, unverbindliches Erstgespräch unter [icas.de/SAP-Neueinfuehrung](https://www.icas.de/SAP-Neueinfuehrung) – wir hören zu, machen uns ein Bild Ihrer Ausgangslage und sagen Ihnen ehrlich, ob ein gemeinsames Vorgehen Sinn ergibt.

### iCAS AG

Consulting und Anwendungssysteme

Zur Rohrweihe 10 a, 55270 Jugenheim

Telefon: 06130 91 08-0

E-Mail: [info@icas.de](mailto:info@icas.de)

Web: [www.icas.de](http://www.icas.de)

© 2026 iCAS AG. Dieses Whitepaper dient ausschließlich Informationszwecken. Die hier wiedergegebenen Erfahrungswerte basieren auf Projektpraxis – konkrete Budget- und Zeitangaben können je nach Ausgangssituation erheblich abweichen. SAP, SAP S/4HANA und SAP Fiori sind eingetragene Marken der SAP SE. SAGE ist eine eingetragene Marke der Sage Group plc.