

Erfahrungen von SNP mit dem Max Success Plan von SAP

13.8.2026 - Thomas Jenewein | SAP SE

Wenn externe Perspektiven Transformationsprojekte voranbringen.

Komplexe Transformationsprogramme geraten immer wieder an einen Punkt, an dem Entscheidungen ausbleiben und Diskussionen sich im Kreis drehen. Genau diese Situation erlebte auch SNP während der Modernisierung der eigenen SAP-Landschaft. Im Gespräch erläutert Matthias Schirner, Manager Global IT Business Applications bei SNP, wie der Max Success Plan von SAP dabei half, festgefahrene Themen aufzulösen und das Transformationsprogramm gezielt voranzubringen.

Der Ausgangspunkt: ambitioniert, komplex und an manchen Stellen blockiert

Mit mehr als 1.600 Mitarbeitenden an 34 Standorten in 22 Ländern zählt SNP zu den führenden Anbietern von KI-gestützter Software für SAP-Transformationen und Datenmanagement. Unternehmen wie BMW, Pfizer oder E.ON setzen auf SNP, wenn es darum geht, komplexe SAP-Transformationen effizient und sicher umzusetzen.

Doch auch Unternehmen mit umfassender Transformationsexpertise stehen bei der Modernisierung ihrer eigenen IT-Landschaft vor anspruchsvollen Aufgaben. SNP hat bereits vor vier Jahren seine SAP-Systemlandschaft mit RISE with SAP in die SAP S/4HANA Private Cloud Edition auf Microsoft Azure migriert und damit frühzeitig den Grundstein für eine zukunftssichere Cloud-Strategie gelegt. In den vergangenen Jahren wurde diese Transformation konsequent weiter vorangetrieben. So wurden zusätzliche SAP Cloud-Lösungen wie SAP SuccessFactors für das globale Personalmanagement sowie SAP Concur für das Reisekosten- und Ausgabenmanagement erfolgreich eingeführt und weltweit ausgerollt. Darüber hinaus setzt SNP auf die SAP Business Data Cloud als zentrale Daten- und Analyseplattform.

SNP treibt die Modernisierung seiner SAP-Landschaft konsequent weiter voran. Nach dem erfolgreichen Wechsel in die SAP S/4HANA Private Cloud Edition steht mit SAP S/4HANA Cloud Public Edition nun der nächste Schritt der ERP-Evolution an.

Im Verlauf des Programms zeigte sich jedoch, dass einzelne Themen nicht wie geplant vorankamen. Diskussionen wiederholten sich über Monate, ohne zu tragfähigen Entscheidungen zu führen.

Wie kam es zum Max Success Plan?

Matthias Schirner zufolge ergab sich das Engagement ganz konkret aus der Projektsituation heraus: „Es entstand in einem Meeting mit SAP, in dem wir gemeinsam über den Status unseres Transformationsprogramms sprachen. Wir kamen zu dem Schluss, dass es am besten wäre, einen Workshop zu initiieren – um über konkrete Herausforderungen zu sprechen und zu klären, wie SAP uns helfen kann, diese zu überwinden.“

Gemeinsam identifizierten die Teams die wesentlichen Herausforderungen und priorisierten die

wichtigsten Handlungsfelder. Daraus entwickelte sich ein maßgeschneidertes Service-Engagement, das gezielt auf die Anforderungen von SNP zugeschnitten wurde.

Was der Max Success Plan konkret verändert hat

1. Neue Perspektiven auf bestehende Herausforderungen

„Der Hauptvorteil ist, dass wir die Perspektive auf unsere Herausforderungen verändert haben“, sagt Matthias Schirner. Der Blick von außen – kombiniert mit der Produkt- und Architekturkompetenz von SAP – half dabei, festgefahrene Situationen neu zu bewerten und Lösungswege zu entwickeln.

Gerade in langfristigen Transformationsprogrammen entwickeln Teams häufig über Monate hinweg bestimmte Sichtweisen auf Herausforderungen. Eine externe Perspektive kann helfen, neue Lösungsansätze zu identifizieren und Entscheidungen wieder voranzubringen.

2. Von langen Diskussionen zu klaren Entscheidungen

„Nie endende Diskussionen, eine nie endende Meeting-Serie zum selben Thema – wir konnten sie stoppen und in Entscheidungen überführen. In klare Entscheidungen. Und damit stellen wir sicher, dass wir mit unserer Implementierung vorankommen.“

Für SNP lag der Mehrwert nicht allein in zusätzlicher Beratung, sondern vor allem darin, die Entscheidungsfähigkeit innerhalb des Projekts wiederherzustellen. Das schuf die Grundlage, um das Transformationsprogramm konsequent weiterzuführen.

3. Schnelle Wirkung

Schirner betont, wie schnell das Engagement Wirkung zeigte: „Es war fantastisch zu sehen, wie schnell dieses Service-Engagement Wert und Qualität in unser Projekt gebracht hat.“ Themen, die zuvor über Monate hinweg diskutiert worden waren, konnten gemeinsam mit den SAP-Expertinnen und -Experten zügig in eine lösungsorientierte Umsetzung überführt werden.

Warum der Max Success Plan gerade jetzt relevant ist

Für SNP reicht die Bedeutung des Projekts über die aktuelle Transformation hinaus. „Wir reden über KI, über Autonomous Enterprise, über Agents“, sagt Schirner. „Für uns ist es wichtig, die richtige Grundlage für all das zu bauen.“

Viele SAP-Anwender stehen heute vor einer ähnlichen Situation. Die Innovationsgeschwindigkeit nimmt kontinuierlich zu. Wer heute seine SAP-Landschaft modernisiert, schafft zugleich die Voraussetzungen, um künftige Innovationen wie KI-Agenten oder weitere intelligente Automatisierung gezielt nutzen zu können.

Hier setzt der Max Success Plan an. Als umfassendstes Service-Angebot von SAP unterstützt er Unternehmen dabei, komplexe Transformationsprogramme strategisch zu begleiten. Das im März 2026 eingeführte dreistufige Modell (Foundational, Advanced und Max) umfasst unter anderem dedizierte Success Plan Manager, lösungsübergreifende Prozessoptimierung, kundenspezifische Prototypenentwicklung sowie Premium-Support mit Reaktionszeiten von bis zu 15 Minuten bei höchster Priorität. Oder wie Matthias Schirner zusammenfasst:

„Die Guidance von den SAP-Experten zu bekommen, ist der Schlüssel für unser Fundament, um das

Unternehmen der Zukunft zu bauen.“

Was andere SAP-Kunden daraus mitnehmen können

Die Erfahrungen von SNP zeigen ein Muster, das viele Transformationsprogramme kennen:

- Komplexe Projekte profitieren von unterschiedlichen Perspektiven. Auch Unternehmen mit umfangreicher Transformationserfahrung können von der Produkt- und Architekturkompetenz des Softwareherstellers profitieren.
- Maßgeschneiderte Unterstützung schafft den größten Mehrwert. Entscheidend war kein Standardprogramm, sondern ein Service-Engagement, das gezielt auf die konkreten Herausforderungen zugeschnitten war.
- Entscheidungsfähigkeit ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wenn Diskussionen über längere Zeit keine Ergebnisse liefern, wirken sich Verzögerungen auf Projektfortschritt, Motivation und Planungssicherheit aus.
- Zukunftsfähigkeit entsteht schon heute. Wer Innovationen wie KI-Agenten oder Autonomous Enterprise nutzen möchte, schafft dafür bereits während der Transformation die notwendigen Voraussetzungen.

Fazit

Die Erfahrungen von SNP zeigen, dass auch Unternehmen mit umfassender Transformationsexpertise von einer engen Zusammenarbeit mit SAP profitieren können. Der Max Success Plan unterstützte das Unternehmen dabei, festgefahrene Themen aufzulösen, Entscheidungen zu beschleunigen und das Transformationsprogramm gezielt voranzubringen.

<https://news.sap.com/germany/2026/08/erfahrungen-von-snp-mit-dem-max-success-plan-von-sap>