



oscare[®] Segments - Gemeinsam in die S/4HANA-Zukunft

23.10.2026, Produkt-Blog



KI-generiert

Die oscar®-Kundengemeinschaft befindet sich mitten in einer der größten technologischen Transformationen der vergangenen Jahre. Dabei unterstützt die AOK Systems die Modernisierung der IT-Landschaften im GKV-Markt und treibt gemeinsam mit ihren Kunden den Wechsel auf S/4HANA voran. Ziel ist es, Systeme zu vereinfachen, Prozesse



effizienter zu gestalten und eine zukunftssichere Basis für die digitale Weiterentwicklung zu schaffen. Gleichzeitig müssen bewährte Fachprozesse und gesetzliche Anforderungen auch während dieser Transformation zuverlässig funktionieren und in der Weiterentwicklung berücksichtigt werden.

Eine dieser Herausforderungen betrifft das Kampagnenmanagement. Mit Ende der Wartung von SAP CX Marketing und dem Wegfall bisheriger Segmentierungsfunktionen im Zuge der CRM-Ablösung war eine neue Lösung erforderlich, damit Kunden auch in der neuen Systemwelt Zielgruppen weiterhin gezielt ansprechen können. Genau hier setzt

oscare® Segments an. „Die Anwendung ermöglicht die zielgerichtete Segmentierung von Versichertenbeständen und unterstützt Krankenkassen dabei, bestehende Kampagnenprozesse nahtlos in der neuen S/4HANA-Welt fortzuführen“ so Product Owner Alexandro Morgante.

Eine Transformation mit weitreichenden Auswirkungen

Die Ablösung der bisherigen CRM-Landschaften ist kein isoliertes IT-Projekt, sondern Teil einer umfassenden

Modernisierung der oscore®-Systemwelt. Hintergrund sind unter anderem das bevorstehende Ende der Wartung der SAP-CRM-Systeme sowie der Wegfall der zugrundeliegenden NetWeaver-Technologie. Daher werden CRM-Funktionalitäten schrittweise in die neue CORE- und S/4HANA-Welt überführt.

Welche Dimension dieses Transformationsprogramm hat, zeigen aktuelle Migrationen bei mehreren Krankenkassen: Allein bei der BARMER sowie den AOKs Baden-Württemberg und Bayern wurden rund 59 Milliarden Datensätze und Softwarebestandteile erfolgreich aus den CRM-Systemen migriert. Bis Ende 2027 soll die CRM-Ablösung bei allen 16 Kundenkassen der AOK Systems abgeschlossen sein.

Für die Krankenkassen ergeben sich daraus nicht nur technologische Vorteile. Durch die Vereinfachung der Systemlandschaften lassen sich Betriebs- und Wartungsaufwände langfristig reduzieren. Zudem werden Einsparpotenziale von bis zu 1,2 Millionen Euro pro Jahr und Krankenkasse erwartet.

Die Bedeutung von S/4HANA

S/4HANA ist weit mehr als die nächste Generation eines ERP-Systems. Die Plattform basiert auf der leistungsstarken SAP-HANA-Datenbank und ermöglicht die Verarbeitung großer Datenmengen in Echtzeit. Gleichzeitig profitieren Anwenderinnen und Anwender von modernen Fiori-Oberflächen, einer vereinfachten Systemarchitektur und einer engeren Integration von Geschäftsprozessen. In der Praxis bedeutet das, schnellere und transparentere Prozesse sowie die Reduzierung von Systemkomplexität. Gleichzeitig werden Betriebskosten gesenkt und Möglichkeiten zur vereinfachten Weiterentwicklung digitaler Services etabliert. Auch die langfristige Planbarkeit wird durch die zukunftssichere Plattform, inklusive Vereinfachung der Systemwartung, erhöht. Gleichzeitig ergeben sich im Zuge der Modernisierung auch neue Anforderungen, insbesondere dort, wo bisherige CRM-Funktionen nicht mehr wie gewohnt zur Verfügung stehen.

Gemeinsam mit Kunden entwickelt

Um diese Herausforderung frühzeitig zu adressieren, hat die AOK Systems gemeinsam mit ihren Kunden innerhalb von nur sechs Monaten die neue Fiori-Anwendung oscore® Segments entwickelt. Von Anfang an stand dabei der praktische Nutzen im Mittelpunkt. Fachliche Anforderungen, gesetzliche Rahmenbedingungen und Erfahrungen aus dem täglichen Kampagnenmanagement flossen direkt in die Entwicklung ein. Das Ergebnis ist eine Lösung, die bestehende Segmentierungs- und Kampagnenprozesse in die neue Systemarchitektur überführt und gleichzeitig durch moderne



Bedienkonzepte erweitert. Alexandro Morgante, aus dem Fachbereich Entwicklung CRM, erläutert: „Die enge Zusammenarbeit mit den Kunden war dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor. So entstand nicht nur ein Ersatz für bestehende Funktionen, sondern eine moderne Anwendung, die eine intuitive Benutzerführung mit den technologischen Möglichkeiten der neuen Plattform verbindet.“

Kampagnenmanagement ohne zusätzliche Werkzeuge

Mit oscare® Segments können Krankenkassen ihre etablierten Kampagnenprozesse auch nach dem Umstieg auf S/4HANA fortführen. Dazu gehören unter anderem die Aktualisierung von bestehenden Kampagnen, die Datenversorgung externer Callcenter sowie Kindervorsorge-Mailings. Ein entscheidender Vorteil: Für die Weiterführung dieser Prozesse werden keine zusätzlichen externen Tools benötigt. Die Prozesse bleiben vollständig in der oscare®-Welt integriert und profitieren gleichzeitig von den Möglichkeiten der neuen S/4HANA-Architektur. Auch die neue oscare® Kampagnenmanagement-App ist vollständig in die neue Umgebung integriert.

Mehrwerte in der Praxis

oscare® Segments verbindet Kontinuität und Innovation miteinander. Die Weiterführung des bisherigen Kampagnenmanagements erfolgt auch nach dem Umstieg innerhalb der gesetzlichen Vorgaben und fachlichen Anforderungen. Gleichzeitig bietet die moderne und intuitive Benutzeroberfläche auf Basis von SAP Fiori auch eine zukunftssichere und erweiterbare Plattform für neue Anforderungen. Dadurch wird die Harmonisierung der

Systemlandschaft innerhalb der oscare® Anwendungen konsequent weitergeführt.

Gemeinsam die Zukunft gestalten

oscare® Segments zeigt beispielhaft, wie aus einer technologischen Notwendigkeit echter Mehrwert entstehen kann. Während die CRM-Ablösung und der Wechsel auf S/4HANA den Weg für eine modernere und effizientere IT-Landschaft ebnen, sorgt die neue Anwendung dafür, dass auch bewährte Kampagnenprozesse nahtlos erhalten bleiben und weitergenutzt werden können.

Vor allem aber zeigt das Projekt wieder, welche Möglichkeiten eine enge Zusammenarbeit zwischen Kunden und IT-Partner bietet: In kurzer Zeit entstand eine Lösung, die die Transformation der gesetzlichen Krankenversicherung aktiv unterstützt und gleichzeitig die Grundlage für zukünftige Innovationen geschaffen hat. Diese partnerschaftliche Digitalisierung bietet enormes Potential für alle Beteiligten und ermöglicht es langfristige, zukunftssichere Lösungen zu entwickeln.

Autor/in: Alexandro Morgante, Product Owner Entwicklung CRM bei der AOK Systems