



Eine Stimme
für mehr als 60.000
SAP-Anwender

DSAG-Standpunkte

Vorwort

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) ist einer der einflussreichsten Anwenderverbände der Welt. Mehr als 60.000 Mitglieder aus über 3.700 Unternehmen bilden ein starkes Netzwerk, das sich vom Mittelstand bis zum DAX-Konzern und über alle wirtschaftlichen Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) erstreckt. Auf Basis dieser Reichweite lassen sich fundierte Einblicke in die digitalen Herausforderungen im DACH-Markt gewinnen. Die DSAG nutzt diesen Wissensvorsprung, um die Interessen der SAP-Anwender zu vertreten und ihren Mitgliedern den Weg in die Digitalisierung zu ebnet.

In diesem One-Voice-Dokument sind die Positionen und Forderungen zu verschiedenen Schwerpunktthemen der folgenden DSAG-Vorstandsbereiche zusammengefasst:

- Operations/Service & Support,
- Digitalisierung, Finance & Value Chain,
- Technologie,
- Personalwesen & Public Sector,
- Marketing & Vertrieb,
- Produktion & Supply Chain Management,
- Österreich,
- Schweiz.

Das Dokument fasst die Kernbotschaften der DSAG zu aktuellen SAP-Themen in den jeweiligen Vorstandsbereichen zusammen. Es dient einerseits dazu, Transparenz in der internen Kommunikation zu erreichen. Andererseits soll dieses One Voice auch als Grundlage für die externe Kommunikation (Öffentlichkeitsarbeit, Presse) dienen.

Inhalt

Vorwort.....1

DSAG-Position Operations/Service & Support3

DSAG-Position Digitalisierung, Finance & Value Chain4

DSAG-Position Technologie.....5

DSAG-Position Personalwesen & Public Sector6

DSAG-Position Marketing & Vertrieb7

DSAG-Position Produktion & Supply Chain Management8

DSAG-Position Österreich.....9

DSAG-Position Schweiz10



DSAG-Position

Operations/Service & Support

SAP hat die Wartungszusage für S/4HANA bis Ende 2040 gegeben. Zudem wird die Wartung für die Kernanwendungen der Business Suite 7 und damit ERP 6.0 mit einer anschließenden optionalen Wartung bis Ende 2030 angeboten. Die Zeit muss genutzt werden, um hybride IT-Landschaften unter Berücksichtigung der unternehmensinternen SAP-Strategie und ergänzender digitaler Plattformen für die Anforderungen von morgen vorzubereiten. Dabei entstehen neue Geschäftsmodelle, die bezogen auf ihre Anzahl und ihre Nachhaltigkeit immer flexibler werden. Diesem Trend müssen die Lizenzmodelle folgen.

DSAG-Forderung

- Auslieferung der Legal Changes/Legal Requirements innerhalb der Standardwartung und werthaltige darüber hinausgehende Innovationen in diesem Umfeld (ggf. kostenpflichtig)
- Umstellung des Cloud-/On-Premise-Lizenzmodells auf ein „vertikales Lizenzmodell“
- Schaffung eines Frameworks für begleitende lizenzrechtliche Schritte (z. B. Like4Like, Compatibility Packs etc.)
- Unlimitierte Test- und Demo-Lizenzen für Customer Competence Center (CCC)
- Schärfung des Begriffs und klare Definition zum Thema „Indirekte Nutzung“

DSAG-Fachvorstand Operations / Service & Support



Andreas Oczko

„SAP muss die Kunden bei ihrer individuellen Roadmap für die Digitalisierungsprojekte unterstützen. Die Kunden benötigen kurzfristig Entscheidungshilfen in Form von Tools und Handlungsempfehlungen.“

„Ein vertikales Lizenzmodell, das bestehende Lizenzierungen für die Cloud berücksichtigt, wäre ein großer Schritt für SAP und die Kunden, hybride Landschaften nach vorne zu bringen.“

DSAG-Position

Digitalisierung, Finance & Value Chain

Die Zahl der erfolgreichen S/4HANA-Einführungsprojekte ist noch überschaubar. Zum einen konkurriert die S/4HANA-Einführung mit der Digitalisierung und der Automatisierung von Prozessen in den Unternehmen. Zum anderen lassen auch die spärlich vorhandenen Erfahrungen mit S/4HANA-Einführungen auf dem Beratermarkt die Unternehmen zögern. Bestimmte Faktoren, die die Unternehmen daran hindern, S/4HANA einzuführen, sind somit marktbedingt. Doch insgesamt informiert SAP nicht gut genug bzw. zielgerichtet genug.

DSAG-Forderung

- Mehr Unterstützung im Hinblick auf die Planung und Realisierung zukunftsfähiger und integrierter Applikationen und deren Zusammenspiel in hybriden Landschaften unter Berücksichtigung der verschiedenen digitalen Innovationen
- Integration der (Cloud-)Produkte und Services von SAP am Markt – von Finance, entlang der Value Chain bis zu allen Facetten der Digitalisierung
- Tragfähige Unterstützung für die Umstellung auf S/4HANA. Dazu zählt auch die bessere Unterstützung bei Struktur- und Landschaftsanpassungen, wie Umstellung auf IBP und Group Reporting oder die Businesspartnerstruktur
- Gesamtszenarien der SAP-Produktlandschaft, damit Anwender wissen, wie alle Produkte und Lösungen zusammenpassen, und sich damit verlässliche Anknüpfungspunkte für die Digitalisierung ausmachen lassen
- Eine sinnhafte und durchgängige Stammdaten-Integration zwischen SAP-Lösungen
- Verbesserte Zusammenarbeit hinsichtlich der Einflussnahme auf Cloud-Lösungen

DSAG-Fachvorstand Digitalisierung, Finance und Value Chain



Ralf Peters

„Es gibt viele Dinge im S/4HANA-Umfeld, die Unternehmen unterstützen könnten – doch der Informationsfluss seitens SAP ist noch nicht optimal.“

„Wir fordern Unterstützung bei der Umstellung auf S/4HANA und Gesamtszenarien der SAP-Produktlandschaft, damit wir Anwender wissen, wie alle Produkte und Lösungen zusammenpassen.“

DSAG-Position

Technologie

SAP ist in der Vergangenheit stark durch Akquisitionen gewachsen. Dies hat zu einem technologisch heterogenen Applikationsportfolio geführt, das unterschiedlichen Bedien-, Erweiterungs- und Betriebskonzepten folgt, und nur unzureichend integriert ist. Darüber hinaus geht die Transformation von On-Premise- zu Cloud-Lösungen mit qualitativen und funktionalen Einschränkungen, teils unzureichenden Migrationspfaden und mangelnder Planbarkeit einher. Wettbewerbsfähige Produkte müssen funktional und qualitativ überzeugen, in einer hybriden und heterogenen Systemlandschaft gut integrierbar sein und Investitionssicherheit bieten.

DSAG-Forderung

- Integration des SAP-Produktportfolios auf technischer und semantischer Ebene (kompatible Datenmodelle, API-first-Strategie, produktübergreifende Standards)
- Automatisierung und Optimierung der Entwicklungs-, Test- und Betriebsprozesse
- Harmonisierung der SAP-Lösungen hinsichtlich User Interface/User Experience, Erweiterungs- und Betriebskonzepte
- Qualitativ hochwertige Software und Cloud-Lösungen, die die gestiegenen Anforderungen an Betrieb und Sicherheit erfüllen sowie ein funktionales Äquivalent zu bisherigen On-Premise-Lösungen bieten.
- Verlässliche Produkt- und Technologiestrategien als Grundlage für Investitionssicherheit und Planbarkeit sowie belastbare Roadmaps und Migrationspfade

DSAG-Fachvorstand Technologie



Steffen Pietsch

„Der Weg in die Cloud darf für Kunden nicht mit qualitativen oder funktionalen Einschränkungen verbunden sein, und muss Planungssicherheit bieten.“

„Die konsequente Umsetzung einer API-first-Strategie für On-Premise genauso wie für Cloud-basierte Lösungen ist eine wichtige Voraussetzung, um SAP-Software mit Eigenentwicklungen, Partnerlösungen und Drittanbieter-Software zu integrieren.“

DSAG-Position

Personalwesen & Public Sector

Die Strategie von SAP sieht die Zukunft des Human-Capital-Managements (HCM) in der Cloud. Daher positioniert der Software-Hersteller auch Cloud-Lösungen wie SuccessFactors oder Concur als Alternativen zu den bisherigen On-Premise-Lösungen SAP Human Capital Management und SAP Travelmanagement. Doch die Cloud-Lösungen sind aus Sicht der DSAG noch nicht für alle Branchen echte Alternativen. Bei SuccessFactors und Concur hat SAP das erkannt. Kunden können SAP HCM und SAP Travelmanagement jetzt ab 2022 auch integriert in S/4HANA betreiben.

DSAG-Forderung

- Stärkere Berücksichtigung des über die Einflussnahmeprogramme geäußerten Feedbacks und der Forderungen der Anwender im Bereich SuccessFactors
- Unterstützung für Kunden der öffentlichen Verwaltung, um auch künftig ihre personalwirtschaftlichen Prozesse rechtssicher, gesetzeskonform und anforderungsgerecht mit SAP-Software abbilden zu können

DSAG-Fachvorstand Personalwesen & Public Sector



Hermann-Josef Haag

„Wir müssen einerseits gemeinsam einen Weg in die Cloud entwerfen. Andererseits muss auch der On-Premise-Weg so lange verfügbar sein, bis es eine für alle Beteiligten gangbare Alternative gibt, mit der auch bisher getätigte Investitionen geschützt bleiben.“

„Ungeklärte rechtliche Rahmenbedingungen, fehlende Erweiterungsmöglichkeiten und Funktionalitäten von SuccessFactors für die Personalprozesse und Concur für das Travelmanagement sowie Datenschutzbedenken sind für die Öffentliche Verwaltung noch Hindernisse auf dem Weg in die Cloud.“

DSAG-Position

Marketing & Vertrieb

Die Produkt-Suite C/4HANA umfasst die fünf Lösungen SAP Marketing Cloud, SAP Commerce Cloud, SAP Sales Cloud, SAP Service Cloud und SAP Customer Data Cloud. Die Customer-Relationship-Management-Lösung soll Unternehmen in Marketing, Vertrieb und Kundenservice eine einheitliche Sicht auf ihre Kunden ermöglichen. Doch nach heutigem Stand gibt es für die Lösungen des Portfolios noch keine einheitliche Integration. Zudem wäre aus DSAG-Sicht mehr Flexibilität bei der Lizenzierung wünschenswert.

DSAG-Forderung

- Eine umfängliche und funktionierende Integration – innerhalb von C/4HANA, zu S/4HANA und anderen Backend-Systemen sowie zu Drittsystemen.
- Umfassende Klärung von Lizenzen und Lizenzmodellen.
- Transparenz über den Funktions- und Leistungsumfang von C/4HANA, sowie weitreichende Optimierungen für die eigentliche Anwendung (Simplicity, etc.).
- Stetige Kundenkommunikation zur Architekturstrategie und deren Weiterentwicklung, sowie zum Umgang mit Cloud vs. On-Premise.
- Nachvollziehbare Kommunikation der Schnittstellenstrategie sowie weniger bloße Ankündigungen von einheitlichen Oberflächen und Versprechen einer Integration.

DSAG-Fachvorständin Marketing & Vertrieb



„Von C/4HANA als Produktsuite erwarten wir, dass sie einen durchgängigen und integrierten Lösungsansatz bietet, der die schwer überschaubaren SAP-Lösungen in Marketing, Vertrieb und Kundenservice bündelt. Bisher fehlt hier allerdings die Transparenz zum tatsächlichen Funktionsumfang.“

„Manche Kunden haben sich in einem On-Premise-System über die Jahre einen Funktionsumfang aufgebaut, den sie gar nicht benötigen. Somit kann der Weg zu einer schlankeren Cloud-Lösung Vorteile bringen. Allerdings nur dann, wenn die Integration funktioniert, der Funktionsumfang der Lösungen klar ist und Transparenz hinsichtlich der Lizenzen herrscht.“

DSAG-Position

Produktion & Supply Chain Management

Auf dem Weg zu einer digitalisierten Produktion und Supply Chain stellt sich längst nicht mehr die Frage nach dem Sinn, sondern vielmehr nach dem „Wie“. SAP propagiert die Cloud als einzige logische Konsequenz für die Produktion von morgen. Doch nach heutigem Stand reicht die Funktionalität der SAP-Cloud-Lösungen noch nicht aus, dass tatsächlich alle On-Premise-Kunden den Umstieg wagen.

DSAG-Forderung

- SAP muss sicherstellen, dass auch die Nachfolge-Produkte für die Bereiche Produktion und Supply Chain Management die gleichen funktionalen Anforderungen erfüllen, wie die Vorgänger-Lösungen
- Kunden dürfen mit den neuen SAP-Produkten nicht in ein Prozess-Vakuum geschickt werden – SAP muss das Geschäft unterstützen
- In Teilbereichen wie den Service-Prozessen muss SAP die Gültigkeitsdauer der Compatibility Packs über das Jahr 2025 hinaus verlängern
- SAP sollte den Kunden mehr Zeit für den Umstieg auf die neuen Lösungen gewähren – derzeit sind noch nicht alle Lösungen wirklich fertig
- SAP muss akzeptieren, dass On-Premise in Branchen mit hoher Prozesskomplexität in Produktion und Supply Chain Management weiterhin eine hohe Relevanz behält

DSAG-Fachvorstand Produktion & Supply Chain Management



Michael Moser

„Die neuen SAP-Lösungen sind noch nicht alle fertig. Das muss SAP berücksichtigen und den Kunden mehr Zeit für den Umstieg einräumen.“

„SAP muss das Business der Kunden im Blick haben und darf sie nicht in ein Prozess-Vakuum schicken. Die Kunden brauchen verlässliche Lösungen, um ihre Prozesse auch in Zukunft sicher abbilden zu können.“

DSAG-Position

Österreich

SAP spricht vom „intelligenten Unternehmen“. Doch den Weg dorthin muss jedes Unternehmen individuell gehen – mit seiner passenden Taktung bzw. Geschwindigkeit und mit den richtigen Produkten. Strategisch sieht SAP vor, dass Prozesse möglichst in der Cloud – public oder private in einem SAP-Rechenzentrum – laufen, und zwar standardisiert als einheitliche Prozesse ohne Modifikationen. Hier ist es die Aufgabe der DSAG, Grenzen aufzuzeigen und SAP wieder näher an die Bestandskunden zu bringen.

DSAG-Forderung

- Sicherstellung, dass SAP-Produkte zueinander integrierbar sind und effizient zusammenspielen
- Adaptierung des Customer-Center-of-Expertise-Programms und Erweiterung um organisatorische Readiness-Checks für Bestandskunden
- Schärfung der Rollen und Aufgaben der SAP-Partner im Eco-System
- Akzeptanz der begrenzten Einsatzmöglichkeit der SAP-Cloud-Produkte für den öffentlichen Sektor und das Gesundheitswesen
- Erweiterung des funktionalen Umfangs von S/4HANA um elementare Funktionen breit eingesetzter Branchenlösungen (z. B. SAP Health)

DSAG-Fachvorstand Österreich



Walter Schinnerer

„Als Anwenderverband fordern wir von SAP Unterstützung, damit Kunden der Öffentlichen Verwaltung auch künftig ihre personalwirtschaftlichen Prozesse rechtssicher, gesetzeskonform und anforderungsgerecht mit SAP-Software abbilden können.“

„Für den erfolgreichen Einsatz der neuen SAP-Produkte beim Kunden bedarf es einer grundsätzlichen Erneuerung des Customer Center of Expertise (CCOE). SAP und Kundenunternehmen sollten gemeinsam erarbeiten, wie die Kernaufgaben inhaltlich umgesetzt werden können.“

DSAG-Position

Schweiz

Am Schweizer Markt sieht es für SAP gut aus, so ist laut DSAG-Investitionsreport 2019 die Schweiz dem deutschsprachigen Ausland bei der Einführung von S/4HANA sogar voraus. Dennoch ist auch hier noch Luft nach oben. Deshalb fordert die DSAG für die Schweiz aktuell mehr Unterstützung von SAP in den Projekten und das nötige Rüstzeug für die Migration. Als gleichermaßen relevant wird das Thema HR in der Schweiz betrachtet. Hier wäre aus DSAG-Sicht wünschenswert, dass die Anwender ihre Daten beim Einsatz von Cloud-Lösungen im eigenen Land halten können.

DSAG-Forderung

- Eine klare HR-Strategie, die eine reibungslose Integration von SuccessFactors, Fieldglass und Concur in bestehende SAP-Landschaften garantiert. Aber auch sicherstellt, dass die Daten der Cloud-Lösungen im eigenen Land gehalten werden
- Klare, verbindliche Roadmaps, die eine zukünftige Produktstrategie langfristig abbilden
- Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse auf dem Weg zu S/4HANA mit vorgedachten Szenarien, erprobten Tools und konkretem Business-Nutzen

DSAG-Fachvorstand Schweiz



Christian Zumbach

„Insgesamt ist die Schweiz der Cloud gegenüber aufgeschlossen – das zeigen auch immer wieder die Ergebnisse der DSAG-Umfragen. Doch die Präferenz liegt hier ganz klar so, dass Anwender ihre Daten der Cloud-Lösungen im eigenen Land halten wollen.“

„Viele Schweizer Unternehmen haben noch nicht auf S/4HANA migriert. Ihnen fehlt schlichtweg der Business Case. Hier ist SAP gefordert.“