



DSAG-STATEMENT

SAP-Quartalsergebnisse 1-2021

Die Transformation der Kundenprozesse berücksichtigen

Walldorf, 22.04.2021 – Anlässlich der Veröffentlichung der SAP-Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2021, kommentieren Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG), Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen & Wartung und Christine Tussing, DSAG-Fachvorständin Transformation, das neue Angebot RISE with SAP unter den Aspekten der Transformation der Kundenprozesse und der Lizenzierung.

Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender:

„Die Ergebnisse von SAP für das erste Quartal 2021 bestätigen die weiter zunehmende Bedeutung der Cloud-Lösungen für die Unternehmen. Diesen Weg unterstützen wir als Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe ausdrücklich, wobei die Transformation der Kundenprozesse hier im Fokus stehen muss. Das RISE-with-SAP-Paket ist aktuell noch eine Bündelung von bestehenden Angeboten und Services. Inwiefern die angekündigten Innovationspotenziale durch die Weiterentwicklung der Business Process Intelligence sowie die Integration der Akquisition von Signavio, einem führenden Unternehmen im Bereich Business Process Intelligence und Prozessmanagement, realisiert werden können, wird eine der Kernfragestellungen rund um das Transformation-as-a-Service-Paket sein.

Wie die aktuellen Zahlen von SAP zeigen, erfährt der Schritt in die Cloud weiter an Zuspruch. Folglich kann RISE with SAP für die Unternehmen ein interessantes Angebot sein. Aber es fehlen aktuell noch die entsprechenden Angebote in Abstimmung mit den SAP-Partnern unter den DSAG-Mitgliedern. Hier nehmen wir aktuell noch eine gewisse Verunsicherung wahr.“

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen & Wartung:

„Die SAP-Kunden können sich aus unterschiedlichen Gründen für oder gegen RISE with SAP entscheiden. Ein wichtiges Ziel, das SAP mit RISE erreichen möchte, lautet



DSAG-STATEMENT

Business-Transformation-as-a-Service. Eine derartige Transformation über alle Ebenen bis hin zur Infrastruktur hat auch Auswirkungen auf die Lizenzierung. Es ist also wichtig, die Architekturen bestehender IT-Landschaften gut zu überdenken und zu optimieren, und nicht nur per Subscription eins zu eins in die Cloud zu überführen. Dafür braucht es einen klaren, einheitlichen und lösungsorientierten RISE-with-SAP-Vertriebsprozess, entweder direkt durch SAP oder indirekt über die SAP-Partner. Zudem müssen die anfallenden Kosten wie z. B. für die Integration transparent dargelegt und stabile Vorhersagen für Nutzungs-basierte Services getroffen werden. Dies würde zusätzlich das notwendige Vertrauen in SAP steigern, welches die Kunden benötigen, um mit einem guten Gefühl vollumfänglich in eine SAP-Cloud zu wechseln.

Ein weiterer möglicher und interessanter Aspekt ist die von SAP beworbene Total-Cost-of-Ownership (TCO)-Reduzierung für den Betrieb von SAP-Landschaften. Hier bietet SAP u. a. einige inkludierte Services, wie z. B. technische Upgrades, die heute gegebenenfalls zusätzlich anfallen. Es kommt aber auch hier auf das Detail an. Ein ‚Lift und Shift‘ von Landschaften kann schnell einen Business Case ‚zerstören‘, wenn z. B. große gewachsene Systeme ohne Bereinigung in eine Cloud überführt werden. Es gilt also auch hier, möglichst seine Systeme ‚Cloud-ready‘ zu machen, um mögliche Kostenvorteile wirklich nutzen zu können. Auch sollten im Vorfeld intensiv Betriebsdienstleistungen, wie z. B. für Engines, geprüft werden. Erst wenn alle Themen valide geklärt und vergleichbar sind, kann von einer TCO-Reduzierung gesprochen werden.“

Christine Tussing, DSAG-Fachvorständin Transformation

„Die Business-Transformation und die notwendige Anpassung von Geschäftsprozessen sind die zentralen Herausforderungen und ein erster Schritt auf dem Weg in die Cloud. Auch einer rein technischen Migration werden in viele Unternehmen teilweise hochgradig angepasste Systeme und Prozesse sowie Eigenentwicklungen und Drittsysteme entgegenstehen. Das Verständnis dafür, wie eine Transformation in Richtung Cloud und eines intelligenten Unternehmens erfolgen kann, muss an vielen Stellen für die Kunden noch deutlicher und greifbarer dargestellt werden. Insbesondere auch im Hinblick auf



DSAG-STATEMENT

die verschiedenen Transformationsoptionen wie Public oder Private Cloud und die entsprechenden Services.

Bezüglich der Signavio-Akquisition bleibt abzuwarten, wie die durchgängige Integration in die bestehenden Business-Process-Intelligence-Lösungen aussehen wird und wie die Kunden hier einen nachhaltigen Nutzen generieren können. Wir erwarten von SAP, dass sie die Transformationsherausforderungen der Kunden versteht, klare Wege aufzeigt und ganzheitliche Unterstützung leistet. Denn klar ist auch: Die eigentliche Prozess-Transformation muss durch die Kunden und natürlich auch mit Hilfe der Partner durchgeführt werden.“

Über die DSAG

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 gewinnt der Industrieverband fundierte Einblicke in die digitalen Herausforderungen im DACH-Markt. Die DSAG nutzt diesen Wissensvorsprung, um die Interessen der SAP-Anwender zu vertreten und ihren Mitgliedern den Weg in die Digitalisierung zu ebnen.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.dsag.de, www.dsag.at, www.dsag-ev.ch

Ansprechpartner für die Presse

DSAG

Thomas Kircher

Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe (DSAG) e. V.

Altrottstraße 34a

69190 Walldorf

Telefon: +49 / 6227 / 358 0 966

Fax: +49 / 6227 / 358 0 959

E-Mail: presse@dsag.de

Internet: www.dsag.de