



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:

- Lizenzen & Wartung,
- Finanzen,
- Technologie,
- Personalwesen & Public Sector,
- Marketing & Vertrieb,
- Produktion & Supply Chain Management,
- Transformation,
- 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 Lizenzen & Wartung	3
DSAG-Position Finanzen	4
DSAG-Position Technologie	5
DSAG-Position Personalwesen & Public Sector	6
DSAG-Position Marketing & Vertrieb	7
DSAG-Position Produktion & Supply Chain Management	8
DSAG-Position Transformation	9
DSAG-Position Österreich	10
DSAG-Position Schweiz	11

DSAG-Position

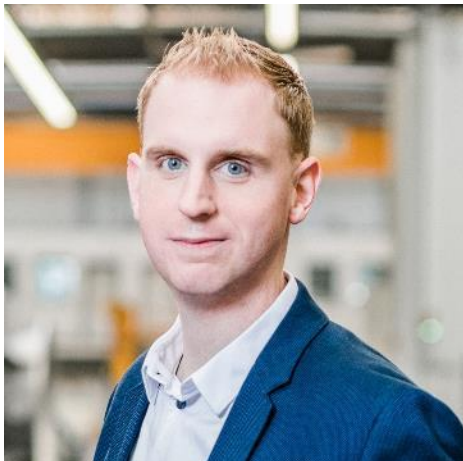
Lizenzen & Wartung

SAP hat die Wartungszusage für S/4HANA bis Ende 2040 und für die Business Suite 7 sowie damit ERP 6.0 mit einer anschließenden optionalen Wartung bis Ende 2030 angeboten. Diese Zeit muss genutzt werden, um die internen SAP-Strategien innerhalb der Unternehmen auf die Zukunft auszurichten. Damit dies erfolgreich gelingt, benötigt es ein intelligentes Lizenzmodell, welches der immer stärker integrierten Produktpolitik von SAP gerecht wird. Dabei spielen Transparenz und Verbindlichkeit eine entscheidende Rolle, damit Unternehmen auch bei einer vermehrten Nutzung von Cloud-Systemen einen Investitionsschutz sicherstellen können. Unternehmen begeben sich mit der Nutzung von Cloud-Systemen noch stärker in eine Abhängigkeit gegenüber dem Anbieter. Dies kann nur funktionieren, wenn man sich auf SAP als Partner und dessen Produktstrategie nachhaltig verlassen kann.

DSAG-Forderung

- Auslieferung der Legal Changes/Legal Requirements innerhalb der Standardwartung sowie Cloud-Subscriptionen entlang der End-to-End-Prozesse
- Eine sinnvolle Umstellung des Cloud-/On-Premise-Lizenzmodells auf ein „vertikales Lizenzmodell“, welches eine hybride Nutzung ermöglicht
- Schaffung eines Frameworks für begleitende lizenzrechtliche Schritte für die Kunden auf ihrem Weg zu S/4HANA (z. B. Like4Like, Compatibility Packs etc.)
- Einfacher & unkomplizierter Zugang zu Produktinformationen & „realistischen“ Preismodellen
- Unkomplizierter und schneller Zugang zu Testsystemen im Rahmen einer Try-and-Buy-Stellung, um u.a. die Erarbeitung von Business-Cases zu erleichtern
- Transparente, flexible sowie skalierbare Cloud-Verträge mit dazugehörigen Metriken, welche auch einen Einstieg für alle Unternehmensgrößen ermöglichen – ohne Kaufverpflichtung

DSAG-Fachvorstand Lizenzen & Wartung



Thomas Henzler

„Ein intelligentes Unternehmen mit dem Fokus auf die End-to-End-Prozesse benötigt ein ‚intelligentes Lizenzmodell‘, welches den Unternehmen die Möglichkeit gibt, flexibel auf sich ändernde Rahmenbedingungen einzugehen. Dabei spielen Verlässlichkeit und Transparenz gerade mit zunehmender ‚Cloudisierung‘ eine wichtige Rolle.“

DSAG-Position

Finanzen

In der Finance ist SAP als Standard gesetzt. Es gibt nur wenige Software-Hersteller, denen so stark vertraut wird im Finanzwesen. So ist das SAP-System in vielen Unternehmen noch immer der Stammdaten-Host. Was Cloud, Industrielösungen, Machine-Learning und Blockchain angeht, fehlt den Anwenderunternehmen allerdings derzeit noch die Transparenz im SAP-Angebot. Zudem sollte der Test dieser Erweiterungs-Technologien leichter möglich und die User-Experience der Tools verbessert werden. Insgesamt muss SAP den Austausch mit den Anwenderunternehmen stärker proaktiv nutzen, um die Bedarfe in der Community zu erkennen und dann entsprechend ihre Software anzupassen und zu entwickeln. Bei neuen Lösungen scheint das Anwenderwissen zu fehlen. Hier ist SAP in der Pflicht, die DSAG frühzeitig dort abzuholen, wo die Anwenderunternehmen in der Praxis stehen und die Änderungsursachen und angestrebten Wirkungen nachzuvollziehen.

DSAG-Forderung

- Transparente, Compliance-konforme Cloud-Lösungen und entsprechende, kundenfreundliche sowie EU-konforme Service-Level-Agreements.
- Einfachere Nutzung verschiedener SAP-Lösungen durch einheitliche, wo nötig durch Automatisierung benutzerfreundlich unterstützte, Stammdatenmodelle in hybriden S/4HANA-Szenarien und in zukünftigen Cloud-Szenarien.
- Einhaltung gesetzlicher Anforderungen ohne zusätzliche Kosten für die SAP-Cloud
- Gemeinsamer organisatorischer Rahmen zwischen DSAG und SAP zum besseren Austausch über SAP-Roadmaps und zur gemeinsamen Erarbeitung dessen, was im Software-Standard enthalten sein muss und wo zusätzliches Service-Entgelt anfallen darf.
- Vereinfachtes Testen von Technologien wie etwa Cloud, Machine-Learning und Blockchain sowie eine Verbesserung der User-Experience dieser Tools.
- Mehr methodische Hilfestellungen für Anwenderunternehmen auf dem Weg in eine hybride S/4HANA-Welt.

DSAG-Fachvorständin Finanzen



Karin Gräslund

„Vertrauensvolle Verhandlungen darüber, welche Reihenfolge in Roadmaps auch aus Marktsicht sinnvoll ist und was im Software-Standard enthalten sein muss, gehören für mich 2021 auf die Agenda meines Fachvorstandsbereichs.“

„SAP muss den Anwendern zuhören und die vorhandene User-Experience für Finance@Cloud nutzen, um die Probleme der Anwender zu verstehen und lösen zu können.“

DSAG-Position

Technologie

SAP ist in der Vergangenheit stark durch Akquisitionen gewachsen. Dies hat zu einem technologisch heterogenen Applikationsportfolio geführt, das unterschiedlichen Bedien- und Erweiterungskonzepten 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. Der Einsatz von Cloud-Lösungen muss vom Kunden gewollt und darf nicht von SAP erzwungen sein. Daher steht die DSAG für „Cloud-first ja, Cloud-only nein“. 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 Travel Management. 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 Travel Management 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, damit auch Kunden aus dem Öffentlichen Dienst von den Vorteilen der Cloud-Lösungen (bspw. SuccessFactors) profitieren können – in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Gegebenheiten rund um IT-Sicherheit und Datenschutz sowie den prozessualen Anforderungen.
- Branchengerechter Weg in die Cloud. Eine Cloud-first-Strategie darf nicht durch eine Cloud-only-Strategie ersetzt werden. Insbesondere Branchen mit kritischer Infrastruktur oder besonderen Anforderungen hinsichtlich Datenschutz und IT-Sicherheit benötigen langfristige Planungssicherheit für den Umstieg.
- Mehr Orientierung und stärkere Konkretisierungen hinsichtlich der Veränderungen in den nächsten Jahren. Jeder Kunde muss in der Lage sein, einen für sein Unternehmen tragfähigen Plan für die kommenden Jahre zu erstellen, der zur Unternehmensstrategie sowie zu den vorgegebenen (rechtlichen/Investitionen betreffenden) Rahmenbedingungen passt.

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 Travel Management sowie Datenschutzbedenken sind für die Öffentliche Verwaltung noch Hindernisse auf dem Weg in die Cloud.“

DSAG-Position

Marketing & Vertrieb

Die Produkt-Suite SAP Customer Experience (CX) 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 CX, zu S/4HANA und anderen Backend-Systemen, auch von Drittanbietern.
- Umfassende Klärung von Lizenzen und Lizenzmodellen.
- Eine bessere Transparenz über den Funktions- und Leistungsumfang von CX, sowie weitreichende Optimierungen für die eigentliche Anwendung (Simplicity, etc.).
- Eine klar erkennbare strategische Ausrichtung inklusiver stetiger Kundenkommunikation zur Architekturstrategie und deren Weiterentwicklung.

DSAG-Fachvorständin Marketing & Vertrieb



Daniela Meisenheimer

„Von CX als Produkt-Suite 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 schlanke- ren 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 Funktionen der Compatibility Packs über das Jahr 2025 hinaus zur Verfügung stellen.
- 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

Transformation

Ein Projekt allein definiert noch nicht den Weg von Unternehmen in die Zukunft. Somit kann auch eine Umstellung auf S/4HANA nur unterstützen. Die damit verbundenen Transformationspotenziale müssen Unternehmen bewusst und ein ganzheitlicher Bestandteil des Projekts sein. Nur so kann der angestrebte Mehrwert erreicht werden. Unternehmen müssen den Mut und den Willen für die Veränderung haben – und das über alle Stakeholder und Bereiche hinweg. Das Wissen über die Möglichkeiten einer hybriden Welt und deren Herausforderungen im Rahmen des Transformationsweges muss in Unternehmen entwickelt werden. Nur so können die Veränderung nachhaltig und kontinuierlich umgesetzt und Potenziale realisiert werden. Die DSAG möchte diesen Transformationsprozess in den Unternehmen begleiten, unterstützen oder anregen.

DSAG-Forderung

- SAP muss die Herausforderungen einer ganzheitlichen Transformation aus Kundensicht verstehen und sich selbst transformieren.
- SAP muss weiter daran arbeiten, dass Umstellungsprojekte und Update-Zyklen schneller, schlanker und einfacher werden.
- SAP muss verstehen und in ihren Roadmaps berücksichtigen, dass hybride Welten noch lange ein wesentlicher Bestandteil von Unternehmensarchitekturen sein werden.
- SAP muss Kunden stärker bei der Gestaltung von nachhaltigen Architekturversionen und einer ganzheitlichen Transformationsplanung unterstützen, um zu gewährleisten, das S/4HANA-Ecosystem optimal einsetzen zu können.
- SAP-Partner müssen kurzfristig handlungsfähig gemacht werden, da sie eine wichtige Säule für die Skalierung der Transformation darstellen.

DSAG-Fachvorständin Transformation



Christine Tussing

„Prozess-Reengineering im Rahmen eines S/HANA-Projekts bietet Potenzial für einen nachhaltigen Change und eine Unternehmens-Transformation, sowie eine deutliche Verschlankeung. Hierbei sollten der Scope der Prozesse und die erwartete Veränderung im Vorfeld genau analysiert und bewertet werden. Hier sollten auch SAP sowie die Partner einen wichtigen Beitrag im Projektverlauf leisten.“

„SAP muss verstärkt daran arbeiten, die Kunden bei ihrer Transformation zu unterstützen und die daraus möglichen Potenziale transparenter und greifbarer zu machen. Dann werden Kunden sicherlich erkennen, dass ein maßgeblicher Nutzen eines S/4HANA-Ecosystems in dem angepassten effizienten Prozessmodell, in der Geschwindigkeit und in den Innovationspotenzialen liegt.“

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-Datacenter – laufen, und zwar standardisiert als einheitliche Prozesse ohne Modifikationen. Dies ist nicht für alle Kunden bzw. in jeder Branche möglich. Hier ist es die Aufgabe der DSAG, Grenzen aufzuzeigen und SAP wieder näher an die Bedürfnisse der Bestandskunden zu bringen und das effiziente Zusammenspiel aller Player im SAP-Eco-System sicherzustellen.

DSAG-Forderung

- Sicherstellung, dass alle 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.
- Schaffung notwendiger Rahmenbedingungen zur Nutzung der SAP-Cloud-Produkte für den öffentlichen Sektor und das Gesundheitswesen (z.B. durch die Möglichkeit eines regionalen Deployments der SAP Cloud Platform).

DSAG-Fachvorstand Österreich



Walter Schinnerer

„Für den erfolgreichen Einsatz der neuen SAP-Produkte beim Kunden bedarf es einer zielgerichteten Strategie und einer starken Mitwirkung/Positionierung des Customer Center of Expertise (CCOE) inkl. des Zusammenwirkens mit etwaigen Partnern des Eco-Systems.“

DSAG-Position

Schweiz

Der Wechsel auf S/4HANA muss für die Firmen klare Vorteile bringen. Dazu fordert die DSAG für die Schweiz aktuell mehr Unterstützung von SAP, in der Darstellung des Nutzens aber auch in den Projekten und dem nötigen Rüstzeug für die Migration. Als gleichermaßen relevant wird das Thema Cloud-Lösungen 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

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

DSAG-Fachvorstand Schweiz



Jean-Claude Flury

„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.“