



## PRESSEMITTEILUNG

SAP-Ankündigungen verunsichern Anwenderunternehmen

### **On-Premise-Kunden von Innovationen abgeschnitten?**

**Walldorf, 03.08.2023** – Bei der SAP-Bilanzpressekonferenz am 20. Juli 2023 hat Christian Klein, CEO und Mitglied des Vorstands, angekündigt, dass die neuesten Innovationen von SAP nur in der Cloud verfügbar sein sollen. Konkret sollen sie nur für Kunden zugänglich sein, die SAP S/4HANA Cloud, Public Edition oder SAP S/4HANA Cloud, Private Edition über GROW-with-SAP- oder RISE-with-SAP-Verträge nutzen. Das bedeutet nicht, dass On-Premise-Lösungen generell funktional nicht weiterentwickelt werden. Aber On-Premise-Kunden können z. B. nicht von den großen Innovationen wie Künstliche Intelligenz (KI) und Green Ledger profitieren. Das gilt ebenso für größere Funktionsbausteine und Erweiterungen, die auf der Business Technology Platform (BTP) basieren. Gleichzeitig will SAP die Wartungsgebühren erhöhen. Aus Sicht der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) lässt SAP mit diesem Vorgehen zahlreiche treue Kundenunternehmen im Stich.

Die Ankündigung von SAP, neueste Innovationen, wie z. B. KI, Green Ledger und größere Funktionsbausteine sowie Erweiterungen der Business Technology Platform nur in der Cloud zur Verfügung zu stellen, trifft insbesondere On-Premise-Kunden, Hyperscaler mit direktem Kundenkontakt und Managed-Services-Provider hart. Konkret bedeutet sie, dass z. B. diese von SAP geplanten Innovationen für Unternehmen nicht verfügbar sein werden, die eine gehostete Hyperscaler-Implementierung außerhalb von RISE with SAP verwenden. Darüber hinaus wären sie auch nicht in On-Premise-Implementierungen von S/4HANA verfügbar. „Aus DSAG-Sicht ist das eine 180-Grad-Wende zu den bisherigen Äußerungen. SAP hatte zuvor behauptet, Verbesserungen nicht auf cloudbasierte Angebote beschränken zu wollen. Die Aussage ist ein schwerer Schlag. Sie kommt einem Paradigmenwechsel gleich“, so Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender.



## PRESSEMITTEILUNG

### **30 Prozent Preisaufschlag für neue Innovationen**

Der Software-Hersteller kündigte zudem konkret an, dass er Künstliche Intelligenz (KI), generative KI und Nachhaltigkeitsfunktionen nicht in On-Premise-Versionen anbieten wird. Entsprechende Funktionen sollen stattdessen Bestandteil von RISE-with-SAP- und Grow-with-SAP-Verträgen sein – allerdings soll dies nach aktuellen Informationen optional für das Premiumpaket mit den neuen Innovationen zusätzlich 30 Prozent mehr kosten.

Unternehmen, die eine Umstellung auf S/4HANA geplant haben und die bestehenden Lizenzen nutzen bzw. neue erwerben, und entweder in ihren Rechenzentren oder Cloud-nativ mittels Infrastructure-as-a-Service (IaaS)-Umgebung eines Hyper-scalers implementieren wollen, sollten sich bewusst sein: Neue KI- und Nachhaltigkeitsfunktionen werden sie somit nach dem Willen von SAP nicht nutzen können.

„Für uns stellt sich hier natürlich die Frage: Wenn das bei KI-Funktionalitäten der Fall ist, womit müssen Bestandskunden dann für andere Innovationen rechnen? Da sich technologisch keine Gründe dafür finden lassen, entsteht der Eindruck, dass bei SAP hinsichtlich der Kunden eine Zwei-Klassen-Gesellschaft herrscht. Als Interessenvertretung von mehr als 3.800 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz müssen wir aufgrund der neuen Ausrichtung von SAP jetzt dazu raten, mögliche geplante S/4HANA-Einführungen bezogen auf das Betriebsmodell genauestens zu überdenken – insbesondere vor dem Hintergrund der erneuten Erhöhung der Wartung. Die Ankündigung ist ein echter Show-Stopper und eine große Enttäuschung“, so Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support.

### **Neue SAP-Vertriebsstrategie erschüttert Vertrauensverhältnis**

Die DSAG hatte den Software-Hersteller erst Anfang des Jahres dafür kritisiert, die On-Premise-Kunden nicht genug im Blick zu haben und sich zu stark auf cloudbasierte Innovationen und Angebote zu konzentrieren. „Wer bisher auf S/4HANA On-Premise gesetzt hat, gerät durch die neue SAP-Strategie ins Hintertreffen“, sagt Jens Hungershausen und ergänzt: „Kunden, die bereits in S/4HANA On-Premise investiert haben, können nun den Eindruck gewinnen, Millionen verschwendet zu



## PRESSEMITTEILUNG

haben. Das schafft kein Vertrauen, wenn SAP den Kunden nicht gleichzeitig klare Entwicklungspfade aufzeigt, für einen reibungslosen Übergang in die Cloud und in die Next Generation ERP, ohne die getätigten Investitionen zu gefährden.“ Zudem brauchen die Kunden für ihre individuelle Ausgangssituation und Entscheidungen eine verlässliche Aussage von SAP, mit welchen konkreten Erweiterungen künftig in einer On-Premise-Umgebung zu rechnen ist. SAP ist gefordert, schnell und unmissverständlich für Klarheit zu sorgen.

In den vergangenen Jahren hat SAP die Kundenunternehmen ermutigt, auf S/4HANA umzusteigen – auch kleine und mittelständische Unternehmen. Viele Kunden haben die Herausforderung angenommen und Brown- und Greenfield-Ansätze umgesetzt, trotz der Komplexität der Systeme. Es wurden erhebliche Investitionen getätigt, mit der Erwartung, die neueste Technologie und Innovationen zu erhalten. Die DSAG hat diese SAP-Strategie unterstützt. „Der SAP-Fokus scheint nun aber nicht mehr auf On-Premise-Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Lösungen zu liegen, sondern vorrangig auf Cloud-ERP abzu zielen“, ordnet Thomas Henzler ein. Sebastian Westphal, DSAG-Technologievorstand ergänzt: „Mit der Bekanntgabe der ursprünglichen Wartungsverlängerung bis 2040 hatte SAP ebenfalls zugesichert, Innovationen für S/4HANA bereitzustellen und Kunden damit Stabilität versprochen. Aus Kundensicht stellt sich jetzt allerdings die Frage: Was ist diese Wartungs- und Innovationszusage ohne die genannten Bereiche wert, wenn das System nicht kontinuierlich mit Innovationen versorgt und damit am Bedarf der Unternehmen vorbeientwickelt wird?“

### **Innovationen nur noch maßgeschneidert?**

Eine Situation, die für Unverständnis und Unsicherheit sorgt. „In der DSAG sind viele treue SAP-On-Premise-Kunden organisiert, die frühzeitig der Strategie von SAP gefolgt sind und auf S/4HANA gesetzt haben. Sie stellen sich jetzt die Frage, womit sie in Zukunft noch zu rechnen haben und, ob das erst der Anfang für viele weitere Innovationen ist, von denen sie nicht profitieren werden“, sagt Thomas Henzler. Dieses Vorgehen musste der Industrieverband bereits bei der zunehmenden



## PRESSEMITTEILUNG

den Modularisierung der Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Systeme mit Beunruhigung beobachten und es findet nun im Bereich KI eine Fortsetzung. Aus Sicht von Sebastian Westphal ist eindeutig: Wer bisher auf S/4HANA On-Premise gesetzt hat, hat nicht nur mehrfach investiert, weil SAP die Lösung erst über Jahre hinweg fertig entwickelt hat. „Diese Unternehmen mussten auch als „First Mover“ erhebliche Investitionen stemmen, die schnell zu zweistelligen Millionenbeträgen angewachsen sind.“

### **Kommerzielle Bundles statt unabhängige Produkte**

Die Frage danach, was noch zu erwarten ist, ist insbesondere vor dem Hintergrund berechtigt, da RISE with SAP und Grow with SAP keine unabhängigen Produkte sind. „Tatsächlich handelt es sich im Wesentlichen um [zwei kommerzielle Bundles](#), in denen S/4HANA Private Cloud oder S/4HANA Public Cloud enthalten sind“, erläutert Thomas Henzler. Da S/4HANA in der Private Cloud im Grunde genommen eine On-Premise-Technologie ist, die durch ein anderes Betriebs- und Lizenzmodell angeboten wird, wirft das aus DSAG-Sicht die Frage auf: Warum sollten Innovationen nicht auch für On-Premise-Kunden verfügbar sein? „Die Begründung für die Priorisierung der Public Cloud ist angesichts ihres Potenzials nachvollziehbar. Doch die Einschränkung für On-Premise-Kunden bei den großen Innovationen wie KI, Green Ledger, und größeren Funktionsbausteinen sowie Erweiterungen, die auf der BTP basieren, ist es aus DSAG-Sicht nicht. Vielmehr scheint sie eine reine unternehmerische Entscheidung zugunsten der Cloud und zum Nachteil von On-Premise zu sein. Zudem wird sie seitens SAP kommunikativ deutlich zu wenig begleitet und begründet“, so Thomas Henzler. Hier fordert der Industrieverband mehr Aufklärung für seine Mitglieder.

Die ist umso dringender gefordert, da z. B. die On-Premise-Kunden einen anderen funktionalen Umfang nutzen als jene, die S/4HANA Private Cloud Edition einsetzen. In der Verwaltung werden z. B. Module wie das Travelmanagement und die SAP Learning Solution genutzt, die nur On-Premise verfügbar sind. Für die DSAG ist daher klar: Die Ankündigung von SAP wird gerade die Öffentliche Verwaltung



## PRESSEMITTEILUNG

sehr hart treffen und viel Geld kosten. Ganz zu schweigen davon, dass die Branche damit systematisch von bestimmten Innovationen abgeschnitten wird. Das ist gerade auch mit Blick auf die Digitalisierung im DACH-Raum ein fatales Zeichen. Gerade diese Kunden brauchen nun von SAP eine Antwort, wie sie an den Neuerungen und Innovationen teilhaben können.

### **Neue Technologien auch On-Premise verfügbar?**

Ein weiterer Punkt, der die Situation aus Anwendersicht verkompliziert, ergibt sich, wenn technologische Aspekte diskutiert werden. Es werden Fragen hinsichtlich der Verfügbarkeit von Technologien wie Machine-Learning (ML) und Künstlicher Intelligenz (KI) in S/4HANA-On-Premise-Systemen aufgeworfen. Ebenso ergeben sich aus den zahlreichen neuen KI-Funktionen rund um ChatGPT bzw. OpenAI Fragen, ob und inwieweit diese auch On-Premise angewendet werden, bzw. an On-Premise-Lösungen angebunden werden können.

Auch im Hinblick auf das Thema Nachhaltigkeit tut SAP sich mit diesem Vorgehen weder selbst noch seinen Kunden einen Gefallen. SAP wirbt damit, Unternehmen nachhaltiger zu machen, verlangt jedoch für die erforderlichen Erweiterungen eine zusätzliche Gebühr für die „Innovation“. „Angekündigte Lösungen existieren jedoch noch nicht und sollen dennoch bereits separat bepreist werden. Das ist nicht nachvollziehbar“, so Sebastian Westphal. Dadurch schließt SAP einen erheblichen Teil seiner Kunden bewusst aus. Eine klare und verständliche Kommunikation über die Preisgestaltung für nachhaltige Lösungen ist demnach ebenfalls dringend erforderlich.

### **Innovationen mit identischem Leistungsumfang auch On-Premise**

Insgesamt haben die Aussagen aus DSAG-Sicht eine wichtige Diskussion über die SAP-Cloud-Strategie entfacht. „SAP möchte damit erreichen, dass sich Unternehmen von traditionellen Lizenzierungs- und Implementierungsmodellen lösen. Der Software-Hersteller will mit diesem Vorgehen den Gang seiner Kunden in die Cloud forcieren“, so der DSAG-Vorstandsvorsitzende. Aus DSAG-Sicht ist dies jedoch noch nicht für alle Unternehmen ein gangbarer Weg.



## PRESSEMITTEILUNG

Es bleibt nun abzuwarten, wie der Software-Hersteller reagiert und ob er die Bedenken aufgreift. Die DSAG-Forderung ist eindeutig: Alle Innovationen für die S/4HANA Public Cloud oder Private Cloud sind für S/4HANA On-Premise mit identischem Leistungsumfang zur Verfügung zu stellen. SAP muss einen ausgewogenen Ansatz bei den Innovationen gewährleisten und darf die Kundenzufriedenheit nicht aus dem Blick verlieren. DSAG und SAP haben Gespräche aufgenommen, um Lösungswege auch für On-Premise-Kunden in die Cloud aufzuzeigen und gleichzeitig Investitionen zu schützen. „Eine Cloud-first-Strategie von SAP könnten wir verstehen. Cloud-only ist aus unserer Sicht jedoch weiterhin keine Option“, so Jens Hungershausen. Die funktionale Weiterentwicklung war schon immer ein Bestandteil der Wartung. Dementsprechend muss sich SAP einmal mehr die Frage nach dem Gegenwert der Wartungsgebühren stellen.



## PRESSEMITTEILUNG

### **Über die DSAG**

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) ist einer der einflussreichsten Anwenderverbände der Welt. Mehr als 3.800 Mitgliedsunternehmen 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](http://www.dsag.de), [www.dsag.at](http://www.dsag.at), [www.dsag-ev.ch](http://www.dsag-ev.ch)

### **Ansprechpartner für die Presse**

DSAG

Julia Theis

Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe (DSAG) e. V.

Altrottstraße 34a

69190 Walldorf

Telefon: +49 1512 5630665

Fax: +49 6227 35809-59

E-Mail: [presse@dsag.de](mailto:presse@dsag.de)

Internet: [www.dsag.de](http://www.dsag.de)