

DSAG-Positionspapier

SAP-Cloud-Strategie

Standpunkte der DSAG

Stand: Juli 2021



Inhaltsverzeichnis

Einordnung der SAP-Cloud-Strategie	2
Überblick SAP-Strategie	4
Technologische Perspektive	5
Funktionale Perspektive	7
Datenschutzrechtliche Perspektive	8
Lizenzperspektive	9
Prozessuale und Branchenperspektive	11
Öffentliche Verwaltung, Energieversorger und Gesundheitswesen	11
Produktion und Supply-Chain	12
Finanzen	13
Marketing & Sales.....	14
Impressum	15

Einordnung der SAP-Cloud-Strategie

Aus Sicht der DSAG wird die Cloud für die meisten Anwendungsfälle und Branchen der richtige Weg sein. Dennoch wird On-Premise in Branchen mit hoher Prozesskomplexität, rechtlichen bzw. datenschutzrechtlichen oder Individualisierungsanforderungen noch einige Zeit eine hohe Relevanz behalten. Die DSAG sieht das enorme Potenzial und die Vorteile Cloud-basierter Lösungen – und gleichzeitig die Herausforderungen, vor denen SAP-Kunden stehen. Die Chance und gleichzeitig Herausforderung beim Wechsel von der Business Suite zu S/4HANA liegt z. B. in der damit einhergehenden Business-Transformation und der Anpassung von Geschäftsprozessen. Ein reines „Lift-and-shift“ von On-Premise-Systemen in eine Cloud-Umgebung reicht nicht aus bzw. kann nur der erste Schritt sein.

SAP ist gemeinsam mit Partnern gefordert, Wege aufzuzeigen, wie sie hochgradig angepasste Systeme und Prozesse in S/4HANA-Cloud-Umgebungen überführen wollen. Kunden brauchen Informationen darüber, welche Unterstützung von ihrer Seite hierzu erforderlich ist. Wenn der Übergang letztendlich gelingt und es sich um eine „echte“ Cloud-Landschaft handelt, ist die Cloud durchaus attraktiv. Am Ende zählt jedoch immer die betriebswirtschaftliche Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung aus Kundensicht.

Insgesamt vertraut der Anwenderverband darauf, dass der Betrieb der Lösungen in der Cloud für die Unternehmen, langfristig betrachtet, einen Mehrwert liefern wird. Es ist anzunehmen, dass ein schnellerer Zugang zu Innovationen sowie die Einhaltung von Compliance-, gesetzlichen und Sicherheitsanforderungen von einem globalen Player eher gewährleistet werden kann als von vielen Einzelunternehmen individuell. Dadurch würde die Cloud in diesen Punkten für das einzelne Unternehmen eine Erleichterung bedeuten, weil es sich auf firmeninterne Themen konzentrieren kann.

Derzeit geht die Transformation von On-Premise- zu Cloud-Lösungen in einigen Bereichen noch mit funktionalen Einschränkungen einher. Kunden müssen noch Sicherheit gewinnen, wann und dass sie die notwendige funktionale Abdeckung in der Cloud finden. Zudem müssen die Unternehmen mit teils unzureichenden Migrationspfaden und mangelnder Planbarkeit umgehen. Aus DSAG-Sicht ist das nicht zielführend. Wettbewerbsfähige Produkte müssen funktional und qualitativ überzeugen. Sie müssen in einer hybriden und heterogenen Systemlandschaft gut integrierbar sein und mit verlässlichen Roadmaps Investitionssicherheit bieten.

Beim Stichwort Investitionssicherheit spielt auch die Lizenzthematik eine wichtige Rolle. Vielfach wird die Nutzung von SAP-Cloud-Lösungen – insbesondere in Kombination mit On-Premise-Lösungen – deutlich teurer angeboten, und das ohne erkennbaren Mehrwert.

Ein lückenloser Überblick ist wichtig, damit sich Anwenderunternehmen mit dem Schritt in die Cloud und der Umwandlung ihrer Lizenzen in eine Subscription nicht dem

Hersteller ausgeliefert fühlen. Da sie faktisch keine Lizenzen mehr besitzen, sondern nur noch ein Mietverhältnis eingehen, sind die Folgen im Falle einer Kündigung der Cloud-Dienste zum heutigen Stand noch ungewiss. Denn: Sollte sich aus irgendwelchen Gründen die Cloud als die falsche Entscheidung erweisen, müssen auch die möglichen Wege zurück in die On-Premise-Welt klar vorgezeichnet sein, z. B. anhand eines Leitfadens.

Für die Cloud braucht es nicht nur weniger komplexe Lizenzverträge, sondern auch einen einfachen und unkomplizierten Zugang zu Testsystemen quer durch das Produktportfolio, flexiblere Laufzeiten und schlankere bzw. kleinere Lizenzmetriken, welche erst wirklich ein optimales Pay-per-Use möglich machen. Bisher greifen weiterhin die Laufzeiten und Metriken, wie sie je Produkt definiert sind mit häufig zu hohen Einstiegshürden, was ein einfaches Ausprobieren erschwert. Für den Einstieg in die Cloud-Systeme ist es wichtig, entsprechende Szenarien im Vorfeld ausgiebig testen und Prognosen zur Kostenentwicklung erstellen zu können, um daraus Business-Cases abzuleiten.

Darüber hinaus bedeutet Cloud mehr als die Einführung einer neuen Technologie. Um Cloud-Vorteile nutzen zu können, brauchen die (IT-)Organisationen weitere und zum Teil neue Skills. Zudem ist eine solche Umstellung auch mit kulturellen Veränderungen verbunden. Stichworte sind hier z. B. Agilität, DevOps und Fehlerkultur.

Was kann SAP tun, um diese Zweifel auszuräumen und damit den Weg für die Anwenderunternehmen in die Cloud zu ebnet? Aus DSAG-Sicht wären folgende Ansatzpunkte denkbar:

- Die SAP-Movement-Programme müssen skalierbar sein. Unternehmen müssen die Möglichkeit haben, innerhalb ihrer finanziellen Möglichkeiten zu transferieren. Auch müssen benötigte Individuallösungen unterstützt bzw. in den Standard übertragen und verfügbar gemacht werden.
- Beim Thema „User-Experience“ muss die Experience in den Mittelpunkt gestellt werden. Dies ist jedoch nur möglich, wenn die Bedürfnisse verstanden sind und diesen nachgekommen wird. Eine verallgemeinerte Cloud-Lösung liefert hier keinen Mehrwert.
- Datensicherheit und die Nutzung von sensiblen Daten sind bei der Übermittlung durch und an Dritte für viele Unternehmen herausfordernd. Es muss daher eine adäquate Lösung zur Verfügung gestellt werden, damit mehr Unternehmen einen Einsatz von bzw. die Umstellung auf Cloud-Lösungen erwägen können.
- Der Kunde muss bei den Ansprüchen und Bedürfnissen an eine erfolgreiche Lösung im Mittelpunkt stehen. Kunden erwarten Individualität auch in der Cloud, denn dafür haben sie ja unter anderem einmal On-Premise-Lösungen angeschafft.

Wichtig wäre für den Weg in die Cloud eine methodische Hilfestellung – insbesondere für Projekt-Teams, die nicht nur aus Technikern, sondern auch aus Fachmitarbeitenden bestehen. Es geht dabei nicht um eine reine Software-Unterstützung, sondern auch um eine methodische, wie man z. B. Cloud-Technologien im Unternehmen gut einführen kann.

Überblick SAP-Strategie

SAP wandelt sich zur Cloud-Company und würde – ginge es allein nach den eigenen Vorstellungen – am liebsten einen Cloud-only-Ansatz umsetzen. Die Argumente des Software-Herstellers: Die Cloud ermöglicht schnellere Innovationen, verbindet Unternehmen und erleichtert es Start-ups sowie Entwicklungs-Teams, neue Anwendungen auf Basis von SAP zu erstellen. Aufgrund gewachsener, heterogener IT-Landschaften in den Anwenderunternehmen ist dies jedoch nicht so einfach durchführbar. Deshalb hat SAP seine Initiative „RISE with SAP“ gestartet. Sie soll Unternehmen auf ihrem individuellen Weg in die Cloud und zu SAP S/4HANA unterstützen.

Zwar positioniert sich SAP heute klar als Cloud-Company, möchte dabei aber zugleich nicht seine On-Premise-Kunden verlieren. Deshalb definiert der Software-Hersteller „hybrid“ als Übergangsszenario und kommuniziert, mit der SAP Business Technology Platform (BTP) eine Brücke zwischen On-Premise und Cloud bauen zu wollen.

Aus DSAG-Sicht ist dieses Vorgehen durchaus nachvollziehbar. Allerdings stellt die in den vergangenen Jahren praktizierte Akquisitionspolitik des Software-Herstellers für viele Unternehmen ein großes Hindernis auf dem Weg in hybride Landschaften und vielleicht später einmal vollständig in die Cloud dar. Denn: Zum heutigen Stand lassen sich die zahlreichen zugekauften Lösungen nur mit großem Aufwand auf Kundenseite integrieren. Ein Defizit, welches SAP mit seinem Konzept „Intelligent Enterprise“ aufzulösen versucht. Dieses verbindet künstliche Intelligenz/Machine Learning und virtuelle Realität mit den ERP-Vorgängen im Unternehmen. Die verschiedenen Lösungen sollen hinsichtlich ihrer Datenmodelle, des Identity- und Access-Managements sowie in Bezug auf User-Interfaces und User-Experience harmonisiert werden.

Die DSAG begrüßt diesen seit langer Zeit überfälligen Schritt zur Harmonisierung des SAP-Produktportfolios. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass die Umsetzung noch einen längeren Zeitraum in Anspruch nehmen wird. Insgesamt ist die SAP-Cloud-Strategie aus Anwendersicht verständlich. Allerdings gibt es, aus verschiedenen Perspektiven betrachtet, durchaus noch Handlungsbedarf seitens des Software-Herstellers, welcher hier erläutert und zusammenfassend dargestellt wird.

Technologische Perspektive

Pauschal betrachtet ist die Cloud alternativlos, um wettbewerbsfähig zu bleiben – sowohl für Kunden, die Software einsetzen, als auch für SAP als Software-Anbieter. Mit einer reinen On-Premise-Strategie könnte SAP den gestiegenen Kunden- und Marktanforderungen an die Innovationsgeschwindigkeit nicht gerecht werden. Bei On-Premise-Lösungen müssen Kunden Neuerungen selbst in die Systemlandschaft einspielen. Dies ist häufig mit Aufwand und Zeitversatz verbunden. Bei einer Cloud-Lösung erfolgt die Bereitstellung neuer Funktionalität zentral durch SAP und damit in höherer Frequenz und für alle Kunden gleichzeitig. Die große Herausforderung besteht darin, Bestandskunden von On-Premise in die Cloud zu bringen. Trotz klarer Vorteile ist die Nutzung von Cloud-Lösungen für viele Anwenderunternehmen aus organisatorischen, technischen oder auch rechtlichen Gründen nicht ohne weiteres möglich bzw. nicht für alle Anwendungsfälle gewünscht. Über viele Jahre ausgeprägte Prozesse müssen unter Umständen erst geändert werden, ehe sie geeignet sind, in höher standardisierte Cloud-Prozesse überführt zu werden.

Vor diesem Hintergrund ist aus DSAG-Sicht für viele Anwenderunternehmen mittelfristig eine hybride IT-Strategie zu erwarten. Dabei werden dort, wo sinnvoll, Applikationen in die Cloud verlagert. Gleichzeitig verbleiben einzelne Anwendungen, die aus o.g. Gründen nicht für die Cloud geeignet sind, im eigenen Rechenzentrum. Die Herausforderung liegt in der Integration und dem Betrieb einer hybriden Landschaft.

Aus technologischer Sicht ist beim Thema Cloud zwischen drei Ebenen zu differenzieren: Infrastructure-as-a-Service (IaaS), Platform-as-a-Service (PaaS) und Software-as-a-Service (SaaS). SAP bedient strategisch den SaaS-Bereich und mit der Business Technology Platform auch den PaaS-Bereich. Den IaaS-Bereich überlässt der Software-Hersteller den Hyperscalern.

Der Einsatz von Cloud-Services hat nicht nur eine technische Dimension, sondern führt auch zu betriebswirtschaftlichen Effekten. Das Mietmodell bewirkt eine Erhöhung der Betriebsausgaben (OpEx), während sich die Beschaffung eigener Hardware auf die Investitionsausgaben (CapEx) auswirkt. Dies kann je nach Unternehmenssituation vorteilhaft sein und eine weitere Motivation für den Weg in die Cloud darstellen.

Unternehmen bedienen mit IaaS, PaaS und SaaS oftmals unterschiedliche Strategien parallel. So ist der Einsatz von SaaS-Lösungen beispielsweise häufig mit der Motivation verknüpft, einfach und schnell von kontinuierlicher Innovation der Hersteller zu profitieren – wenngleich diese auch einem gewissen Zwang unterliegt. Denn: Beim Einsatz von SaaS-Lösungen gibt der Anbieter die Release-Zyklen vor und die Unternehmen müssen ihre eigenen Planungen bzw. ihr Lifecycle-Management und auch das Testing daran anpassen.

SaaS bietet den Vorteil, dass Kunden sich nicht um den Systembetrieb einschließlich notwendiger Update- und Patch-Aufgaben kümmern müssen, sondern die Verantwortung beim Betreiber, hier SAP, liegt. Dies bietet den Kunden die Chance, die eigene IT-Organisation bezüglich nicht differenzierender Leistungen zu entlasten.

Neben der Nutzung von Standard-Software als SaaS-Angebot bietet die Cloud mit IaaS und PaaS ein breites Spektrum zur Optimierung der IT:

- **Infrastructure-as-a-Service**

IaaS dient als Alternative zum eigenen Rechenzentrum und bedeutet, dass Kunden sich Infrastrukturleistungen (v. a. Rechenleistung, Speicherplatz und Netzwerk) bei einem geeigneten Anbieter mieten können. Hier übernehmen die Hyperscaler eine zentrale Rolle, indem sie die benötigten Ressourcen Software-gesteuert und damit zeitnah zur Verfügung stellen können. Dies führt dazu, dass zeitintensive Beschaffungswege, Hardwareinstallation etc. entfallen und darüber hinaus die genutzten Ressourcen elastisch an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden können.

IaaS-Umgebungen bieten die Möglichkeit, bestehende SAP-On-Premise-Lösungen (z. B. SAP ECC, SAP S/4HANA On-Premise, SAP BW) in der Cloud zu betreiben. Der verwendete SAP-Softwarestack bleibt hierbei in wesentlichen Teilen unverändert. Daher wird die Migration vom eigenen Rechenzentrum zu einem Hyperscaler als „Lift-and-shift“ bezeichnet.

Neben dem Betrieb von Standardsoftware eignet sich IaaS als Grundlage für eigene Entwicklungen („Full-Stack-Development“). Dabei übernimmt der Kunde die Verantwortung für die Entwicklung und den Betrieb des gesamten Softwarestacks. Der Vorteil liegt auch hier in der elastischen Nutzung benötigter Hardware-Ressourcen.

- **Platform-as-a-Service**

Platform-as-a-Service-Angebote stellen eine aufeinander abgestimmte und integrierte Kombination von Entwicklungs-Tools und -Services dar. Der Vorteil für Kunden bei der Nutzung liegt in der oft deutlich gesteigerten Entwicklungsgeschwindigkeit. Der Kunde muss sich nicht mit technischen Grundlagen wie dem Einrichten und dem Betrieb der Entwicklungsumgebung befassen, sondern kann sich auf die eigentlichen Kernaufgaben konzentrieren. Die SAP Business Technology Platform stellt das PaaS-Angebot der SAP dar und bietet umfangreiche Services in den Bereichen Datenbanken und Daten-Management, Analytics, Integration und Erweiterung sowie intelligenter Technologien. Gerade für die Erweiterung von hybriden SAP-Landschaften stellt die SAP BTP den De-facto-Standard dar.

PaaS-Lösungen eignen sich für die einfache Erweiterung bestehender Standardlösungen, sowohl in der Cloud als auch On-Premise, genauso wie für die Entwicklung komplexer Individuallösungen.

Ein Nachteil beim Einsatz von PaaS-Lösungen besteht aus Anwendersicht darin, dass sich die Unternehmen in eine hohe Abhängigkeit vom Anbieter begeben. Anders als beim Betrieb einer On-Premise-Lösung bei einem Hyperscaler ist der Wechsel des PaaS-Anbieters, dessen Services Bestandteil einer Eigenentwicklung sind, deutlich aufwendiger.

Funktionale Perspektive

Mit dem SaaS-Modell geht einher, dass die auf diese Weise zur Verfügung gestellte Funktionalität einen höheren Standardisierungsgrad aufweist und der Freiraum zur Individualisierung limitiert ist. Konfigurative Anpassungen (Customizing) sind möglich, Modifikationen dagegen nicht und Eigenentwicklungen nur sehr eingeschränkt.

Um SAP-Cloud-Lösungen dennoch optimal an Kundenbedürfnisse anpassen zu können, spielt die Business Technology Platform eine entscheidende Rolle. Mit der zur BTP gehörenden SAP Extension Suite ist es möglich, auch weitreichende Kundenerweiterungen zu realisieren. Dabei wird im sog. Side-by-Side-Ansatz kundeneigener Programmcode „neben“ der SaaS-Lösung erstellt und betrieben. Die eigentliche Cloud-Lösung bleibt damit modifikationsfrei, da der kundeneigene Code lediglich über vordefinierte Integrationskonzepte (vorrangig APIs und Events) mit der SAP-Cloud-Lösung integriert wird.

Damit profitieren Kunden von kürzeren Innovationszyklen der Cloud-basierten Standard-Software und können gleichzeitig den erforderlichen Individualisierungsgrad realisieren.

Die Möglichkeiten für solche Side-by-Side-Entwicklungen sind durch die existierenden, freigegebenen Events und APIs sowie unterschiedliche Semantik bei der Integration mehrerer Lösungen stark limitiert. Die DSAG hofft hier auf weitere Verbesserungen in der Zukunft.

Darüber hinaus gibt es technische Grenzen zu beachten – so z. B. bei produktionsnahen Prozessen, die nur geringe Latenzen zulassen, oder Anwendungen mit unternehmenskritischen Daten, wie z. B. aus dem Forschungs- und Entwicklungsumfeld.

Datenschutzrechtliche Perspektive

Der Standort des Cloud-Anbieters bestimmt grundsätzlich, welches Datenschutzrecht gilt. Dabei macht es einen großen Unterschied, ob der Anbieter innerhalb der Europäischen Union sitzt – oder im Nicht-EU-Ausland, zum Beispiel in den USA. Innerhalb der EU gelten seit dem 25. Mai 2018 die vergleichsweise strengen Bestimmungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), wenn personenbezogene Daten gespeichert werden. Die Speicherung von Daten in einer Cloud gilt gemäß §§ 28 ff. DSGVO als sogenannte Auftragsverarbeitung. Die entsprechende frühere Regelung fand sich vor Inkrafttreten der DSGVO unter der Bezeichnung „Auftragsdatenverarbeitung“ in § 11 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).

Laut DSGVO müssen Unternehmen viele Vorgaben beachten, wenn sie Cloud-Dienste nutzen. Dazu zählt z. B., einen Vertrag zur Auftragsverarbeitung mit dem Cloud-Anbieter abzuschließen. Gleichzeitig müssen sie sich aktiv vergewissern, dass der Anbieter die gesetzlichen Datenschutzbestimmungen einhält. Dementsprechend kompliziert kann es werden, wenn Anbieter ihren Standort außerhalb der EU haben und damit de facto nicht das europäische Recht zur Anwendung kommt.

Eine Orientierungshilfe zum Cloud-Computing hat die Konferenz der Datenschutzbeauftragten des Bundes und der Länder erarbeitet, die sich an Entscheidungsträger, betriebliche und behördliche Datenschutzbeauftragte sowie an IT-Verantwortliche richtet. Laut dieser ist bei international verteilten Clouds, die sich auch über Staaten außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums erstrecken, eine Rechtsgrundlage erforderlich, um personenbezogene Daten an Drittstaaten zu übermitteln. In dem Papier wird bezogen auf die Nutzung einer Public Cloud als spezifisches Risiko betont, dass der Zugriff auf Daten des Cloud-Anwenders durch staatliche und private Stellen möglich und nicht kontrollierbar ist. Wie oben bereits angedeutet, haben US-Behörden (z. B. FBI, NSA, CIA) auf der Grundlage des amerikanischen Rechts die Erlaubnis, auf personenbezogene Daten in Europa zuzugreifen, wenn der Cloud-Anbieter zumindest auch in den USA geschäftlich tätig ist. Bezogen auf SAP ist das der Fall.

Ferner wird es als möglich angesehen, dass sich eine US-Behörde direkt an ein Unternehmen mit Sitz in der EU wendet und einen Datenzugriff einfordert, wenn dieses Unternehmen z. B. ein Büro in den USA betreibt, so dass auch personenbezogene Daten in einer innereuropäischen Cloud betroffen sein können.

Aus DSAG-Sicht ist es daher erforderlich, dass sowohl SAP-Cloud- als auch SAP-On-Premise-Systeme diese rechtlichen Anforderungen im Rahmen einer Wartung Ende-zu-Ende abbilden können. Somit ist es unabdingbar, dass SAP-Tools für das Information-Lifecycle-Management im gesamten Produktportfolio eingesetzt werden können. Das ist insbesondere deshalb wichtig, weil inzwischen in den Unternehmen viele Daten in der Cloud und On-Premise redundant vorliegen, wie z. B. Geschäftspartnerdaten.

Insgesamt herrscht bei den Unternehmen gleich in mehrerer Hinsicht Unsicherheit. Diese geht mit zahlreichen Fragen einher, wie:

- Darf ich Kundendaten in der Business Technology Platform verarbeiten, wenn ich Cloud-Foundry-Services auf Basis der Google Cloud Platform einsetze?
- Wo finde ich Orientierungshilfen, welche SAP-Lösungen unter welchen Rahmenbedingungen einsetzbar sind? Konkret: Was kann ich innerhalb Deutschlands und was in einem SAP-Rechenzentrum betreiben lassen?
- Was bedeutet es, wenn SAP als globales Unternehmen mit Support-Einheiten in den USA, Indien und China eine Lösung betreibt, die ich nutze und in der ich personenbezogene Daten speichere?
- Wie können die DSGVO-Anforderungen im Standard umgesetzt werden, z. B. in einem integrierten Szenario von CX über S/4HANA bis zur SAP Analytics Cloud (SAC) mit Persistenz der Daten in der SAC?

Lizenzperspektive

Mit dem Umzug in die Cloud verlassen SAP-Anwenderunternehmen den Weg der „Kauflizenz mit anschließender Wartung“ hin zu einer „Subscription-basierten Lizenzierung“. Damit sich Unternehmen auf eine Zukunft mit und in der Cloud ausrichten können, braucht es ein intelligentes Lizenzmodell, welches der immer stärker integrierten Produktpolitik von SAP gerecht wird. Zudem müssen Legal Changes/Legal Requirements innerhalb der Cloud-Subscriptions entlang der End-to-End-Prozesse ausgeliefert werden.

Insgesamt spielen Transparenz und Verbindlichkeit eine entscheidende Rolle, damit Unternehmen auch bei einer vermehrten Nutzung von Cloud-Systemen einen Investitionsschutz sicherstellen können. Es muss eindeutig sein, welche Kosten ein Service bzw. ein Prozess verursacht – gerade auch hinsichtlich einer Datenpaket-bezogenen Abrechnung ist Transparenz wichtig. Hier müssen Anwenderunternehmen vor versteckten Kosten für Subservices wie z. B. dem SAP Cloud Platform Identity Provisioning Service (IPS) geschützt werden.

Unternehmen begeben sich mit der Nutzung von Cloud-Systemen noch stärker in eine Abhängigkeit vom Anbieter. Dies kann nur funktionieren, wenn sie sich auf SAP als Partner und dessen Produktstrategie nachhaltig verlassen können. Dies fängt wie beschrieben bei einem transparenten Übergang der On-Premise-Lizenzen in eine Cloud-Subscription an und geht über einheitliche, transparente und schlanke Cloud-Verträge ohne versteckte Kosten bis hin zu einem möglichen Exit-Konzept aus der Cloud. Dieser lückenlose Überblick ist auch wichtig, damit sich Unternehmen mit dem Schritt in die Cloud und der Umwandlung ihrer Lizenzen in eine Subscription dem Hersteller

nicht ausgeliefert fühlen. Da sie faktisch keine Lizenzen mehr besitzen, sondern nur noch ein Mietverhältnis eingehen, sind die Folgen im Falle einer Kündigung der Cloud-Dienste Stand heute noch ungewiss. Sollte sich aus irgendwelchen Gründen die Cloud als die falsche Entscheidung erweisen, müssen auch die möglichen Wege zurück in die On-Premise-Welt klar vorgezeichnet sein. Hier sieht die DSAG noch großen Bedarf an transparenten Prozessen für den Schritt von der Kauflizenz in die Subscription und gegebenenfalls zurück, die z. B. anhand eines Leitfadens klar nachvollzogen und umgesetzt werden können.

Zudem muss die Komplexität der Verträge reduziert werden. Das verspricht SAP z. B. im Rahmen der Initiative „RISE with SAP“ mit „One Subscription, One Price, One Contract“, was die Bündelung von Infrastruktur, Support und Basis-Dienstleistungen vorsieht. Das Konzept bzw. die Lösung ist ein Schritt, auf welchen noch weitere folgen müssen. Dazu zählt: Einfacher und unkomplizierter Zugang zu Testsystemen quer durch das Produktportfolio, flexiblere Laufzeiten sowie schlankere bzw. kleinere Lizenz-Metriken, welche erst wirklich ein optimales Pay-per-Use ermöglichen, müssen das Cloud-Produktportfolio weiter attraktiver für Kunden machen. Bisher greifen weiterhin die Laufzeiten und Metriken, wie sie je Produkt definiert sind, mit häufig zu hohen Einstiegshürden, was ein Ausprobieren erschwert. Für den Einstieg in die Cloud-Systeme wäre es wichtig, entsprechende Szenarien im Vorfeld ausgiebig testen zu können und mögliche Business-Cases zu erstellen.

Aus der Bestandskundenperspektive betrachtet, hat die DSAG in der Vergangenheit hinsichtlich der Cloud-Lizenzierung immer wieder angemerkt, dass gerade in Zeiten sich massiv verändernder Geschäfte ein Preismodell benötigt wird, dass für Kunden mit On-Premise-Lizenz einen günstigeren Preis mit geringeren Einstiegshürden in der Cloud anbietet. Das gäbe die notwendige Flexibilität in der digitalen Transformation und würde das Thema Cloud sowohl für SAP als auch für die Anwenderunternehmen substanziell voranbringen. Flexibilität ist das Stichwort, wenn es um die Konvertierung auf die neuen SAP-Lösungen geht. Bisher ist diese jedoch nicht gegeben. Auch das Thema „vertikale Lizenzmodelle in hybriden Systemumgebungen“ wird mit zunehmender Bedeutung der Cloud wichtiger. Insgesamt sollten sich die Nutzungsrechte an den tatsächlich eingesetzten Funktionalitäten und nicht an der Software festmachen. Ist das gegeben, ist es gleichgültig, ob ein Kunde eine Lösung On-Premise oder von SAP aus der Cloud bezieht.

Prozessuale und Branchenperspektive

Überall dort, wo von kritischen Infrastrukturen die Rede ist, herrschen in der Regel vielfach Bedenken hinsichtlich des Gangs in die Public Cloud vor. Das gilt z. B. im Bereich der öffentlichen Verwaltung (inkl. Energieversorger und dem Gesundheitswesen) sowie auch in Teilen der Produktion und Supply-Chain. In Finance sowie Marketing & Sales werden die Vorteile von Cloud-Lösungen durchaus als solche erkannt, dennoch gibt es auch hier aus DSAG-Sicht noch Hürden für den Umstieg.

Öffentliche Verwaltung, Energieversorger und Gesundheitswesen

Für die öffentliche Verwaltung ist der Einsatz von Cloud-Diensten grundsätzlich mit vielen Herausforderungen und Unbekannten verbunden. Das führt dazu, dass die Cloud nur selten eingesetzt wird und die öffentliche Verwaltung im Hinblick auf die Digitalisierung ins Hintertreffen gerät. Branchen mit kritischen Infrastrukturen müssen sich immer die Frage stellen, wie sie vor dem Hintergrund der bestehenden Gesetzgebung und der vielfältigen kundenspezifischen Anforderungen beispielsweise ihre personalwirtschaftlichen Prozesse in der Cloud rechtssicher, gesetzeskonform und anforderungsgerecht z. B. mit SAP-Software abbilden können.

Was vielerorts verunsichert, sind, wie bereits im Kapitel „Datenschutzrechtliche Perspektive“ erwähnt, die Rahmenbedingungen, vor allem vor dem Hintergrund der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Bei Clouds, die international verteilt sind und sich auch über Staaten außerhalb des europäischen Währungsraums erstrecken, braucht es eine rechtliche Grundlage, um personenbezogene Daten in Drittstaaten zu übermitteln.

Aus DSAG-Sicht ist Cloud-only somit für den öffentlichen Dienst in Deutschland, Österreich und der Schweiz keine Option. Vielmehr wird der strategische Ansatz für alle Prozesse weiterhin aus On-Premise-Lösungen als Komponenten einer Zukunftsarchitektur bestehen. Insgesamt steht aus Sicht der öffentlichen Verwaltung fest, dass die Zukunft zunächst hybrid sein wird. Fakt ist jedoch auch, dass es derzeit z. B. keine Lohn- und Gehaltsabrechnung in der Public Cloud gibt. SAP bietet aber verschiedene Deployments wie z. B. Hosting oder Managed Cloud. Aus Anwendersicht reicht das jedoch nicht. Es müsste vielmehr eine moderne, neue, anpassbare Lohn- und Gehaltsabrechnung entwickelt werden, weil mit unterschiedlichen Tarifverträgen und Betriebsvereinbarungen viele verschiedene Aspekte zu berücksichtigen sind. Es müsste eine echte Software-as-a-Service-Lösung sein. Hier ließen sich sicherlich auch Machine-Learning- oder Robotic-Process-Automation-Ansätze finden, mit deren Hilfe viele Prozessschritte innerhalb einer Abrechnung abgedeckt werden könnten. Die bisherige Lösung bietet zwar fast alles und auch die notwendige Flexibilität, doch sie wurde für Experten geschrieben und diese werden weniger.

Zielführend, um die Akzeptanz von Cloud-Lösungen überall dort zu steigern, wo kritische Infrastrukturen vorherrschen, können Private-Cloud-Lösungen im Sinne eines Private Deployments sein, sofern SAP für kundeneigene Entwicklungen technische Möglichkeiten eröffnet und die rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen den Einsatz einer Private Cloud zulassen. Eine weitere Option könnte auch die von SAP mit der DSAG diskutierte „Cloud in Country“-Lösung sein, welche die nationale Datenhaltung garantiert – inklusive aller relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen. Da es sich hierbei jedoch um ein komplett neues Deployment-Modell für SAP-Cloud-Lösungen handelt, gibt es derzeit noch keine Erfahrungswerte, und eine Beurteilung der Praktikabilität ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich.

Produktion und Supply-Chain

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, damit tatsächlich alle On-Premise-Kunden den Umstieg wagen.

Die Fertigungsindustrie verwendet SAP zumeist sehr umfangreich. Es hängen Produktionsplanung und produktionsausführende Module daran, außerdem werden Werker und viele reale Produktionsprozesse unterstützt. Das macht einen Wandel schwerer. SAP hat in den vergangenen Jahren viel Energie in seine Cloud-Lösungen gesteckt. Doch sie sind noch immer nicht das, was am Markt gefragt ist. Die Gründe sind vielfältig. So lassen sich in der Cloud z. B. nur begrenzt kundenspezifische Ergänzungen vornehmen. Neben umfangreichen Sicherheitsrichtlinien machen vor allem auch Bedenken hinsichtlich der häufigen Release-Zyklen die Unternehmen zögerlich. Produktionsprozesse sind komplex, hier kann sich ein fremdbestimmter Release-Plan negativ auswirken.

Insgesamt bewerten die DSAG-Mitgliedsunternehmen die vierteljährlichen Release-Zyklen für Cloud-Lösungen, wie z. B. S/4HANA-Cloud, kritisch. So bemängeln Kunden, dass sie dadurch mit unfertigen Lösungen konfrontiert würden. Aus DSAG-Sicht ist klar: Es braucht Zeit, bis Funktionen reifen. Das macht es aber gerade für SAP-Kunden schwer, den Reifegrad zu erkennen. Ein Beispiel ist das Werkzeug REO in der SAP Manufacturing Cloud. Es wird eingesetzt, um Maschinen- und Personalressourcen zu planen. Diese Lösung ist vielversprechend und schließt Lücken im SAP-Lösungsportfolio. Denn: Auf der Manufacturing-Ebene gab es bis dato keine Lösung für die Planung. Insgesamt zeigt sich jedoch bei der Manufacturing Cloud, dass Produktreife nicht von heute auf morgen passiert. So ist die User-Interface-Technologie mittlerweile überholt und die Schnittstellen funktionieren noch nicht reibungslos. Herausforderungen, denen sich SAP selbst bewusst ist.

Während das Cloud-Angebot für die diskrete Fertigung bereits zahlreiche Funktionalitäten bietet, besteht bei der Prozessindustrie noch Nachholbedarf – zum Beispiel in Sachen elektronische Herstellenweisung. Diese wird Stand heute in der Cloud noch nicht abgebildet. Um On-Premise-Kunden für den Umstieg auf die Cloud zu begeistern, muss SAP daher noch zulegen. Zudem ist es wichtig, dass die Unternehmen dort abgeholt werden, wo sie gerade stehen – und nicht zwei bis drei Software-Generationen entfernt vom aktuellen Umsetzungsgrad. Kunden dürfen mit den neuen SAP-Produkten nicht in ein Prozess-Vakuum geschickt werden.

SAP muss akzeptieren, dass On-Premise in Branchen mit hoher Prozesskomplexität in Produktion und Supply-Chain-Management weiterhin eine hohe Relevanz behält. Ferner muss je Prozess entschieden werden, welche Workloads sich in eine Cloud-Lösung verschieben lassen und welche nicht. Auch muss berücksichtigt werden, dass vielerorts der Bandbreitenausbau noch nicht ausreichend fortgeschritten ist, um eine Latenz-freie Kommunikation der vielen einzelnen Cloud-Systeme sicherzustellen.

Finanzen

In der Finance ist SAP eine absolute Speerspitze und 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 und Blockchain anbelangt, fehlt derzeit allerdings noch die Transparenz im SAP-Angebot.

Gleichzeitig sind entsprechende kundenfreundliche sowie EU-konforme Service-Level-Agreements wünschenswert. SAP sollte die Nutzung verschiedener Lösungen durch einheitliche, wo nötig durch Automatisierung benutzerfreundlich unterstützte, Stammdatenmodelle in hybriden S/4HANA-Szenarien und in zukünftigen Cloud-Szenarien vereinfachen.

Eine Aufgabe der DSAG ist es vor diesem Hintergrund, möglichst detailliert und klar zu sagen, wo noch Probleme bestehen. Im Umkehrschluss ist es notwendig, dass SAP zuhört und den Anwenderunternehmen die Gewissheit gibt, dass deren User-Experience für Finance@Cloud ausschlaggebend ist. Dazu muss der fachliche Austausch unter den im Finance-Bereich Tätigen auch für hybride Szenarien verbessert werden – auch in umstrittenen Bereichen wie bei der Verbrauchsteuer. Aus DSAG-Sicht ist es zudem selbstverständlich, dass die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen ohne zusätzliche Kosten für die SAP-Cloud seitens SAP erwartet werden kann.

Eine weitere wichtige Rolle auf dem Weg in die Cloud spielen die Roadmaps. Sie sind für Hersteller und Nutzer in allen genannten Punkten das zentrale Kommunikationsmittel. Dementsprechend wichtig ist ein 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.

Ähnlich wie im KI-Umfeld, wo es bereits sehr zielführende Gespräche mit SAP gibt, wünscht sich die DSAG diese auch für den gesamten Cloud-Bereich.

Marketing & Sales

Im Bereich von Marketing & Sales sehen Anwenderunternehmen im DACH-Raum noch immer die Vorteile im On-Premise-Bereich. Dazu zählt, dass die Kosten durch geringere laufend anfallende Beträge besser kalkulierbar sind. Zudem kann das Unternehmen jederzeit selbst entscheiden, was mit der Software passiert. Es kann die Lösung uneingeschränkt nutzen und es ist flexibel bei Erweiterungen, Veränderungen und Update-Zyklen. Gleichzeitig werden keine sensiblen Daten an Dritte übergeben, was On-Premise-Lösungen aus datenschutzrechtlicher Perspektive attraktiv macht. Darüber hinaus ist – so die DSAG-Sicht – vielen Unternehmen durchaus bewusst, dass die Cloud signifikante Vorteile bringen kann, wie eine bessere Skalierbarkeit, eine vereinfachte Wartbarkeit sowie geringere Anforderungen an die Leistungsfähigkeit von Devices, da hier das Rechenzentrum übernimmt.

Diese Vorteile von Cloud-Lösungen im Marketing- & Sales-Umfeld sind jedoch vor allem bei den Unternehmen sichtbar, die wenige Eigenprojekte haben und Branchen- bzw. Individuallösungen benötigen. Die DSAG nimmt auch immer wieder wahr, dass viele Unternehmen nicht abgeneigt sind, Themen wie z. B. Kampagnen-Management in die Cloud zu transferieren.

Zweifel hinsichtlich des Gangs in die Cloud bestehen in Marketing & Sales vor allem aufgrund folgender Aspekte:

- keine Übertragung von Individuallösungen
- Limitierung der Eigenentwicklungen
- Abhängigkeiten von Lizenzmodellen
- Abhängigkeit von Entwicklungszyklen
- Verlust der Möglichkeit zum Customizing bei gleichzeitig steigendem Bedürfnis danach

Impressum

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass das vorliegende Dokument nicht jeglichen Regelungsbedarf sämtlicher DSAG-Mitglieder in allen Geschäftsszenarien antizipieren und abdecken kann. Insofern müssen die angesprochenen Themen und Anregungen naturgemäß unvollständig bleiben. Die DSAG und die beteiligten Autoren können bezüglich der Vollständigkeit und Erfolgsgeeignetheit der Anregungen keine Verantwortung übernehmen.

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt (Copyright).

Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei:

Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe e.V.

Altrottstraße 34 a

69190 Walldorf | Deutschland

Telefon +49 6227 35809-58

Telefax +49 6227 35809-59

E-Mail info@dsag.de

dsag.de

Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.

© Copyright 2021 DSAG e.V.