



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 3.800 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, Service & Support,
- Financials & Sustainability,
- 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, Service & Support..... | 3 |
| DSAG-Position Financials & Sustainability | 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, Service & Support

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

- Die Cloud-Umsatzziele von SAP dürfen bestehende Verträge nicht nachteilig beeinflussen.
- Auslieferung der Legal Changes/Legal Requirements innerhalb der Standardwartung sowie Cloud-Subscriptions entlang der End-to-End-Prozesse
- Eine sinnvolle Umstellung des Cloud-/On-Premise-Lizenzmodells auf Dual-Use, um eine hybride Nutzung zu ermöglichen
- Schaffung eines verständlichen Frameworks für begleitende lizenzrechtliche Schritte für die Kunden auf ihrem Weg zu S/4HANA (z. B. Like4Like, Compatibility Packs, Product- und Contract-Conversion 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
- Zugriff auf Partnerpreislisten für Customer COE

DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support



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

Financials & Sustainability

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 Lösungen verbessert werden. Insgesamt muss SAP den Austausch mit den Anwenderunternehmen stärker proaktiv nutzen, um die wichtigsten Anwenderprobleme und -bedarfe in der Community zu erkennen und dann entsprechend ihre Software anzupassen und zu entwickeln. Bei neuen Lösungen fehlt oft noch das Anwendungswissen. Hier ist SAP in der Pflicht, die DSAG frühzeitig dort abzuholen, wo die Anwenderunternehmen stehen und die Änderungsursachen und angestrebten Wirkungen nachzuvollziehen.

DSAG-Forderung

- Mehr methodische Hilfestellungen für Anwenderunternehmen auf dem Weg in eine hybride S/4HANA-Welt. Für Bestandskunden: ganzheitliche Beratung zu hybriden Entwicklungsstufen in die Cloud.
- In aktuellen Zeiten agilerer Entwicklung mit geteilten Risiken zwischen Hersteller und Anwender: ein spürbar vertrauensvolles Miteinander auf allen Managementebenen.
- Gemeinsamer organisatorischer Rahmen zum besseren Austausch über die Unterstützung neuer Geschäftsmodelle sowie SAP-Roadmaps und zur gemeinsamen Erarbeitung dessen, was im Software-Standard enthalten sein muss und was kostenpflichtig angeboten wird.
- 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 – aktuelle Beispiele sind das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder länderspezifische Anforderungen.
- Vereinfachtes Testen von fachlich relevanten Technologien wie Cloud, Machine-Learning und Blockchain sowie eine Verbesserung der User-Experience dieser Lösungen.

DSAG-Fachvorständin Financials & Sustainability



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 2022 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 Medien- 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



Sebastian Westphal

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

„SAP-Software muss mit Eigenentwicklungen, Partnerlösungen und Drittanbieter-Software integrierbar sein. Deshalb ist eine konsequente Umsetzung Cloud-basierter Lösungen unbedingt notwendig. Als Anwenderverband setzen wir uns dafür ein.“

DSAG-Position

Personalwesen & Public Sector

Die Strategie von SAP sieht die Zukunft des Human-Capital-Managements in Form eines Human-Experience-Management (HXM) 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.

DSAG-Forderung

- Ausreichende Unterstützung beim Wechsel von SAP HCM auf HCM for S/4HANA.
- Fortführung des Dialogs mit SAP zur Ausgestaltung der souveränen Cloud, damit die Interessen der Kunden aus der Öffentlichen Verwaltung gewahrt bleiben.
- Branchengerechter Weg in die Cloud: Solange es keine realistische Alternative für Branchen mit kritischer Infrastruktur gibt, darf eine Cloud-only- nicht die Cloud-first-Strategie ersetzen.
- SAP muss frühzeitig Transparenz über die Zielarchitektur der Branchen Öffentlicher Dienst, Krankenhaus und Energieversorger schaffen, damit die Kunden die Abbildung ihrer Ende-zu-Ende-Prozesse unter Berücksichtigung aller relevanten Aspekte wie Funktionalität, Datenschutz, IT-Sicherheit etc. sicherstellen können.
- Branchen mit kritischer Infrastruktur oder besonderen Anforderungen hinsichtlich Datenschutz und IT-Sicherheit benötigen langfristige Planungssicherheit für den Umstieg – insbesondere im Hinblick auf neue Cloud-Anwendungen. Jeder Kunde muss in der Lage sein, einen tragfähigen Plan für die kommenden Jahre zu erstellen, der zu Unternehmensstrategie und Rahmenbedingungen passt.
- Die neuen Cloud-Lösungen müssen relevante Branchenfunktionen abdecken, wie z. B. die Stellenwirtschaft in SuccessFactors, um als Alternative in Frage zu kommen.

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. Dass SAP Deutschland Cloud-Standorte auf Basis der Microsoft-Azure-Infrastruktur in Deutschland betreiben wird, die ausschließlich durch die Öffentliche Verwaltung genutzt werden soll, ist ein Schritt zur souveränen Cloud. Wie tragfähig das Konstrukt ist, muss nun die Praxis zeigen.“

DSAG-Position

Marketing & Vertrieb

SAP-Customer-Experience- und CRM-Lösungen sollen den Anwendern dabei helfen, bei jeder digitalen Interaktion mit Geschäftskunden – vom ersten Besuch der Website über das Onboarding bis hin zu Einkauf, Vertrieb, Service und Marketing – auf deren besondere Anforderungen einzugehen. So soll die CRM-Lösung SAP Cloud for Customers Unternehmen eine einheitliche Sicht auf ihre Kunden ermöglichen und die Geschäftsprozesse am Kunden transparenter und schneller machen. Nach heutigem Stand gibt es für diese Lösung des Portfolios als auch für die weiteren Bestandteile noch keine gesamtheitliche einheitliche Integration. Zudem wäre aus DSAG-Sicht mehr Transparenz bei der Lizenzierung wünschenswert und die Lösungen müssen an Flexibilität und Nutzerfreundlichkeit zunehmen. Aus diesem Grund ist es notwendig, dass DSAG und SAP die Fachbereiche weiterhin stärker in den Fokus rücken. Ihre Sichtweise muss für alle Entwicklungen zentral sein.

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, sowie zeitlichen Verfügbarkeiten.
- Eine klar erkennbare strategische Ausrichtung inklusiver stetiger Kundenkommunikation zur Architekturstrategie und deren Weiterentwicklung als auch von aktuellen Roadmaps.
- Eine umfassende Darstellung der weiterhin bestehenden und kommenden Funktionalitäten der Branchenlösungen.
- Signifikant mehr Transparenz über den Funktions- und Leistungsumfang der kompletten CX-Suite, sowie eine klare und verbindliche Übersicht über zeitliche Verfügbarkeiten und Inhalte
- Optimierung der Anwenderfreundlichkeit. Hier sei die Einfachheit und die intuitive Nutzung als Beispiel genannt.

DSAG-Fachvorständin Marketing & Vertrieb



Daniela Meisenheimer

„Von SAP-Customer-Experience- und CRM-Lösungen erwarten wir, dass sie einen durchgängigen und integrierten Lösungsansatz bieten und die Kundenzentrierung eines jeden Unternehmens maßgeblich unterstützt. Die Lösungen müssen den Anspruch haben, die Anforderungen eines Unternehmens aufzunehmen und entlang des „Lead-to-Cash“-Prozesses gesetzter Ziele zu liefern. Hier ist wichtig, dass die Integration in andere Bestandssysteme möglich ist, und Flexibilität in der Anwendung bietet. Die Lösungen in dem Bereich werden zudem von Non-IT-Usern genutzt und benötigen demzufolge eine intuitive Oberfläche.“

„Manche Kunden haben sich in einem On-Premise-System über die Jahre einen Funktionsumfang aufgebaut, den sie gar nicht benötigen. Hier kann der Weg zu einer schlankeren Cloud-Lösung Vorteile bringen – stabile Integration, klar definierte Funktionsumfänge und Transparenz hinsichtlich der Lizenzen vorausgesetzt.“

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-Lösungen für die Bereiche Produktion und Supply Chain Management die gleichen funktionalen Anforderungen erfüllen, wie die heutigen Lösungen.
- Kunden dürfen mit den neuen SAP-Lösungen und mit den Hybrid-Ansätzen nicht in ein Prozess-Vakuum geschickt werden – SAP muss das Geschäft unterstützen.
- SAP muss akzeptieren, dass On-Premise in Branchen mit hoher Prozesskomplexität in Produktion und Supply Chain Management weiterhin eine hohe Relevanz behält.
- Viele der simplifizierten Lösungen sind aus Sicht der Unternehmen unvollständig. Um die Unternehmens-Prozesse umfassend abzubilden, braucht es inzwischen Hybrid-Szenarien aus SAP-On-Premise-, SAP-Cloud- und Drittanbieter-Lösungen. Diese komplexen und kostenintensiven Architekturen belasten die Unternehmen. SAP sollte sowohl das On-Premise- als auch das Cloud-Offering näher an den Unternehmensbedarfen orientieren.

DSAG-Fachvorstand Produktion & Supply Chain Management



Michael Moser

„SAP sollte sowohl das On-Premise- als auch das Cloud-Offering näher an den Unternehmensbedarfen orientieren.“

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

DSAG-Position

Transformation

Ein Transformationsprozess ist ein umfassender, vielschichtiger Change-Prozess, quasi die "Metamorphose" eines Unternehmens. Von deren fundamentalem Wandel sind Strategie, Kultur und Organisation betroffen. Diese Herausforderungen in ihrer ganzen Komplexität gilt es zu verstehen und zu begleiten. Hierzu muss SAP als kompetenter Partner den Wandel auf Augenhöhe mit den Kundenunternehmen individuell erarbeiten, greifbar und damit umsetzbar machen. Die damit verbundenen Transformationspotenziale müssen Unternehmen bewusst und als ein ganzheitlicher Bestandteil eines Projekts angenommen werden. 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. 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.
- Nachhaltige Transformations- und Enablement-Programme sowohl auf der Partner- als auch auf der SAP-Seite.
- 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 Grimm

„Prozess-Reengineering im Rahmen eines S/HANA-Projekts bietet Potenzial für einen nachhaltigen Change und eine Unternehmens-Transformation, sowie eine deutliche Verschlankung. 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. Wir erwarten von SAP mehr Klarheit und ein ganzheitliches Verständnis. Nicht Business-Transformation-as-a-Service, sondern Business-Transformation auf Augenhöhe ist gefordert.“

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. Der aktuell von SAP geplante Weg zur ausschließlichen Bereitstellung der Nachfolgelösungen des Produktes SAP Healthcare in der Cloud wird von den Bestandskunden nicht unterstützt und kann von diesen aus legislativen Gründen, aber auch aus Sicht der jeweiligen Unternehmens-Strategie, nicht mitgetragen werden.

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 zur Unterstützung der Transition in die Cloud.
- 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 Business Technology Plattform in nationalen Rechenzentren).
- Adaptierung der Roadmap für SAP Healthcare und Integration der Funktionalitäten in den S/4HANA-Kern – die bestehende Cloud-only-Strategie wird von den Bestandskunden nicht akzeptiert.

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.“

„SAP verspricht keinen einzigen Bestandskunden auf seiner Transition ‚im Regen stehen zu lassen‘ und schafft aktuell für sämtliche Kunden des Produktes SAP Healthcare durch die Cloud-only-Nachfolgelösung eine unüberwindbare Hürde. Wir fordern eine rasche Adaptierung der Roadmap und die Integration der Funktionalitäten in den SAP-S/4HANA-Kern, um damit eine langfristige On-Premise-Nutzung der Lösung gewährleisten zu können.“

DSAG-Position

Schweiz

SAP ist gefordert, den Firmen klare Vorteile für den Wechsel auf S/4HANA aufzuzeigen. Dazu fordert die DSAG für die Schweiz 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 ist es 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 können.

DSAG-Fachvorstand Schweiz



Jean-Claude Flury

„DSAG-Umfragen zeigen für die Schweiz insgesamt eine aufgeschlossene Haltung gegenüber Cloud-Themen. 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.“