

50 Jahre Brancheninnovation auf dem Prüfstand

Dr. Mario Günter, Geschäftsführer der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG)

Es kommt Bewegung in die Branchenlösungen von SAP, das ist positiv. Doch das DSAG-Jahreskongress-Motto 2023 „Wunderbar wandelbar – Gemeinsam neue Perspektiven schaffen“ lässt sich nicht so ohne Weiteres auf diesen Bereich anwenden. Die aktuelle Stimmungslage unter den DSAG-Mitgliedsunternehmen in puncto SAP-Branchenstrategie offenbart der Investitionsreport 2023. Gerade einmal 22 Prozent der Befragten gaben an, zufrieden zu sein. Ein Drittel ist unzufrieden und sehr unzufrieden.

Laut SAP sind die Branchenlösungen nach wie vor ein integraler Bestandteil des Angebots, weil sie die Kernlösungen um branchenspezifische Funktionalitäten ergänzen. Diese Funktionalitäten sollen auch im Cloud-Enterprise-Resource-Planning (ERP) und anderen Produkten zu finden sein. Und SAP-Partner sollen branchenspezifische Lösungen in der Industry Cloud anbieten. Soweit Sven Denecken, SVP & CMSO SAP Industries CX, im Interview auf Seite 28 dieser **blaupause**.

Aber es fehlt für viele Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz das Umleitungsschild, um über teilweise jahrzehntelang gewachsene On-Premise-Lösungen an das ausgegebene Ziel zu gelangen. Zudem haben Ankündigungen zum SAP Patientenmanagement (IS-H) für Irritationen gesorgt. Auch die Healthcare-Strategie brachte aus Sicht des Arbeitskreises „nicht nur S/4HANA-Projekte ins Wanken oder führt zu deren Stopp, sie geht an den Realitäten der Unternehmen vorbei“.

Die nicht zu übersehende Dynamik des Portfolios ist für Anwenderunternehmen herausfordernd. Die Branchenstrategie von SAP ist heute deutlich komplexer als noch zu Zeiten branchenindividuell ausgeprägter R/3- oder ECC-Lösungen. Wie wir sehen, spielen Deployment-Szenarien im Zusammenspiel mit unterschiedlichen Partnern eine tragende Rolle. Die Partner sind heute die verlängerte Werkbank der SAP-Branchenstrategie. Die Ankündigung von Sven Denecken, mit dem Partner-Ecosystem „weltweit schneller vielfältigere, individuelle und umfassende Lösungen anbieten zu wollen“, werden wir mit unseren Gremien und Akteur:innen begleiten. Die Strategie von SAP ist eine Chance für das Ecosystem – eine Win-Win-Win-Situation für SAP, Partner und die Kundenunternehmen. Wir werden in unserer partnerschaftlichen und konstruktiven Zusammenarbeit mit SAP konsequent die Weiterentwicklung von Lösungen und eine hohe Verbindlichkeit für alle Aktivitäten einfordern, im Sinne aller Beteiligten.

Viel Spaß beim Lesen



 Gerne können wir uns auf Twitter vernetzen: twitter.com/marioguenther



„Die Partner sind heute die verlängerte Werkbank der SAP-Branchenstrategie.“