

DSAG-Jahreskongress 2023

# DSAG-Positionen auf einen Blick

Bei SAP und im SAP-Ökosystem ist vieles im Umbruch. Damit die Interessen der Anwenderunternehmen gewahrt bleiben, bündelt die DSAG die Stimmen von mehr als 3.800 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zusammengefasst werden die Positionen der Mitglieder in den Kernbotschaften der DSAG zu aktuellen SAP-Themen in den jeweiligen Vorstandsbereichen.

## Michael Moser für Produktion & Supply-Chain-Management

- Kostengünstiger Einstieg in das Thema Business-Netzwerke durch Anpassung des Lizenzmodells, um eine breitere Nutzung der meisten SAP-Business-Netzwerk-Lösungen durch Lieferanten und Kunden zu erreichen.
- Ende-zu-Ende-Fiori-Umsetzung mit nativen Fiori-Applikationen.
- Systemische und kommerzielle Unterstützung von SAP für die Co-Existenz von SAP ECC und S/4HANA für eine zu definierende Übergangsphase.
- Sicherstellung, dass auch die Nachfolgelösungen für 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.
- Akzeptanz, dass On-Premise in Branchen mit hoher Prozesskomplexität in Produktion und Supply-Chain-Management weiterhin eine hohe Relevanz behält.
- Orientierung des On-Premise- und Cloud-Offerings an den Unternehmensbedarfen. Viele der simplifizierten Lösungen sind unvollständig. Um die Unternehmensprozesse umfassend abzubilden, braucht es komplexe und kostenintensive Hybrid-Szenarien aus SAP-On-Premise-, SAP-Cloud- und Drittanbieter-Lösungen, welche die Unternehmen belasten.



## Hermann-Josef Haag für Personalwesen & Public Sector

- Ausreichende Unterstützung beim Wechsel von SAP HCM auf HCM for S/4HANA.
- Fortführung des Dialogs mit SAP zur Ausgestaltung der souveränen Cloud-Angebote.
- Transparenz und gemeinsame Einflussnahme mit SAP auf die Firma Delos hinsichtlich der Umsetzung der Anforderungen des Öffentlichen Dienstes.

- 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.
- Stärkerer Blick auf die SuccessFactors-Administratoren, um eine sichere Konfiguration und deren Übertragung auf die Folgesysteme abzubilden.
- Unterstützung für Kliniken und Krankenhäuser bei der Strategiefindung hinsichtlich der Nachfolgelösung für die Branchenlösung SAP-Patientenmanagement IS-H sowie bei der Transformation zu einer umfassenden SAP-Healthcare-Architektur, die das gesamte SAP-Portfolio berücksichtigt und bei der Etablierung eines Kooperationsmodells mit relevanten Partnern.
- Extended Maintenance für SAP Patientenmanagement (IS-H) ohne Aufpreis, um den existierenden großen zeitlichen Druck nicht noch zusätzlich durch wirtschaftliche Faktoren zu erhöhen.





## Jean-Claude Flury für die Schweiz

- 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. Wenn Anwendungen teils On-Premise, teils in der Cloud angeboten werden, muss SAP deutlich machen, in welche Richtung Funktionalitäten weiterentwickelt werden.
- 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.

## Thomas Henzler für Lizenzen, Service & Support



- Ganzheitliche Pricing-Lösungen orientiert an den Ende-zu-Ende-Prozessen.
- Zugang zu kostenfreien Testsystemen für Software-as-a-Service-Lösungen wie Ariba, SAP CX etc. ohne Upfront-Commitment.
- Die Cloud-Umsatzziele dürfen bestehende Verträge nicht nachteilig beeinflussen.
- Auslieferung der Legal Changes/Requirements innerhalb der Standardwartung sowie Cloud-Subskriptionen entlang der Ende-zu-Ende-Prozesse, ohne zusätzliche Kosten.
- Ganzheitliche Berücksichtigung der eingesetzten SAP-Software bei der Preisfindung neu zu erwerbender SAP-Software – unabhängig von den Lines-of-Business und ohne Bundles, die eigentlich nicht benötigt werden. Es muss möglich sein, schrittweise zu wachsen, auch mit dem Kauf einzelner Produkte, ohne dass unverhältnismäßig große Preisnachteile entstehen.
- Cloud-Produkte müssen verlässlich und nachhaltig sein. Strategiewechsel innerhalb des Cloud-Portfolios darf nicht zu regelmäßigen Migrationskosten auf Nachfolgelösungen führen.
- Business-Technology-Platform-Services müssen deutlich günstiger als Test- und Entwicklungssysteme zur Verfügung stehen.
- Im Hinblick auf Cloud-Enterprise-Agreements für Pay-as-you-go-Modelle müssen Cloud-Verträge Lines-of-Business-übergreifend funktionieren. Guthaben dürfen nicht verfallen.
- On-Premise-Produkte mit aktiver Wartung müssen weiterhin dem Wartungsgegenwert entsprechend durch Entwicklung, Service und Support unterstützt werden.
- Permanente Listenpreiserhöhungen und marktfremde Listenpreise für Cloud-Produkte sollten ein Ende haben und müssen deutlich nachvollziehbarer werden.
- Abschaffung der jährlichen Preiserhöhungen um 3,3 Prozent für Cloud-Services bei über Laufzeiten fest geschlossenen Verträgen.

## für Marketing & Vertrieb

- Stichwort: Zukunftssicherheit. Klare Aussagen zur Zukunftsfähigkeit einzelner CX-Lösungen und zur Strategie hinsichtlich des gesamten CX-Portfolios sowie eine kontinuierliche Kommunikation in Richtung der Kunden zur Architekturstrategie und deren Weiterentwicklung und zu aktuellen Roadmaps.
- Eine einheitliche Datenstruktur und einfache Systemanbindungen der CX-Lösungen innerhalb der Suite und in weitere SAP-Systeme, wie z.B. S/4HANA.
- Dedizierte How-to-Unterstützung bei der Migration zur Sales und Service Cloud V2 und eindeutige Informationen zu den anfallenden Kosten der Migration sowie hinsichtlich des prozessualen Mehrwerts.
- Kontinuierliche Lieferung von Innovationen in der Cloud im Rahmen der Subskription auch für die Sales und Service Cloud V1.
- Keine jährliche Preiserhöhung für abgekündigte Lösungen, wie z. B. die Marketing Cloud.
- Eine umfassende Darstellung der kommenden Funktionalitäten der Branchenlösungen.
- Eine übersichtlichere Datenbasis im SAP-Customer-Influence-System, um Requests für die CX-Lösungen optimaler fördern zu können.



## Sebastian Westphal für Technologie

- Verbindlichkeit für S/4HANA-Private-Cloud- und On-Premise-Editionen zum Innovationsschutz, für die kommerzielle Planbarkeit, die Investitionssicherheit und Services für Cloud-Produkte.
- Kostensenkungen für den Business-Technology-Plattform (BTP)-Betrieb, die Entwicklung, Qualitätssicherung und Nutzung der Services ohne produktiven Bezug.
- Einfacher Umstieg und Migrationsservices sowie Berücksichtigung drei- und mehrstufiger Systemlandschaften und des etablierten Test- und Transportwesens in allen Cloud-Plattformen.
- Klare Perspektive für alle Produkte, die bis 2027 auslaufen sowie tragfähige Migrationsszenarien u. a. für Solution Manager und Process Integration/Process Orchestration (PI/PO).
- Nachhaltige Architekturversionen und ganzheitliche Transformationsplanung für S/4HANA inkl. produktübergreifender Betriebs- und Monitoring-Prozesse.
- Ein Security-Dashboard als „All-in“-Lösung über alle Produkte hinweg.
- Ein einfacher Zugang zu Produktinformationen und „realistische“ Preismodelle.
- Transparente Beschreibung der SAP-RISE-Services zu Security, Compliance- und Auditsicherheit sowie die Beseitigung von Lücken in deren Umsetzung.
- Aktueller BTP-Best-Practice-Guide mit konkreten Empfehlungen für regulierte Branchen.
- Klare Analytics-Strategie und -Roadmaps auch für hybride Szenarien sowie freie Nutzung von Non-SAP-Analytics-Lösungen auf Basis von SAP Datasphere.
- Integration von SAP Build in Kernprodukte mit übergreifender IT-Governance, sowie in bestehende Sicherheitskonzepte, bei entsprechender Upgrade- und Release-Fähigkeit.

## für Financials

- Sicherstellung, dass keine funktionalen Lücken entstehen: Alle Innovationen für die Public Cloud sind On-Premise mit identischem Leistungsumfang zur Verfügung zu stellen.
- Klare Übersetzungsstandards von SAP GUI auf SAP Fiori für Financials, Controlling, Planung und Analytics, um die Migration auf S/4HANA zu unterstützen.
- Zusammenführung der Services und Lösungen zur Erfüllung des gesetzlichen Meldewesens in einem zentralen technischen und kommerziellen Lösungsangebot mittels einer transparenten, einfachen und vereinheitlichten Lizenzmetrik sowie zugehöriger Best Practices.
- Ganzheitliche Definition von Multiplen Adressen im Business Partner über alle Module & Lösungen.
- Bereitstellung von Transformations-Services zur Migration auf S/4HANA – zur selektiven Datenmigration und automatisierten Überführung von ECC-Stamm- und Bewegungsdaten.
- Funktionale Ende-zu-Ende-Integration im Business Network auch auf Seiten der Lieferanten sowie eine Wartungsverlängerung für Ariba Network Integration for SAP Business Suite 1.0 bis 2027.
- Verbindliche Zusicherung, dass bei Beteiligungen wie SAP Pioneer oder bei strategischen Partnerschaften wie mit Planon die gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen langfristig erfüllt sowie Planungssicherheit und Investitionsschutz gewährleistet sind (insbesondere im Hinblick auf Weiterentwicklung, Betrieb und Support), und dass Entwicklungen im Einklang mit der Entwicklungsplanung von SAP-Lösungen stehen.
- SAP-Roadmaps, die den Verpflichtungen der Anwender gerecht werden. Verbindliche Zusage, dass gesetzliche Anforderungen im Rahmen der Wartung für alle SAP-Lösungen ohne Aufpreis mit ausreichendem zeitlichem Vorlauf umgesetzt werden.
- Klare und verständliche Beschreibung von Nutzungsrechten sowie Metriken. Möglichkeit zur Contract-Conversion ohne zusätzliche Lizenzkosten durch Trennung der Verträge. Keine Doppellizensierung und Mehrkosten bei der Ausgliederung an Partner (z. B. Pioneer, Planon).
- Umsetzung gesetzlicher Anforderungen ohne Mehrkosten oder Vorbedingungen wie z. B. ein obligatorisches Software-Paket [vgl. Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und SAP Ariba Risk Management] für alle Produkte und künftige Initiativen (z. B. Green Ledger oder Plastiksteuern) durch die Bereitstellung integrierter Lösungen ohne Aufpreis.
- Keine zusätzlichen User-abhängigen Lizenzgebühren für die Kosten- & Ergebnisplanung für die Nutzung der SAP Analytics Cloud (SAC) zur integrativen Planung im Controlling. Migrationsszenarien auf die SAC unter Anrechnung von Bestandlösungen und ein Lizenzmodell für Gelegenheitsnutzer:innen.



## Christine Grimm für Transformation & Sustainability

- Ganzheitliche Betrachtung der Unternehmenstransformation im S/4HANA-Ökosystem: SAP muss Kunden bei der Bewältigung der Komplexität einer umfassenden Unternehmenswandlung über das S/4HANA-Ökosystem hinweg mit Transparenz ihrer Produktlösungen unterstützen. Das alleinige Angebot eines vielfältigen SAP-Produktportfolios reicht nicht aus, um eine Transformation erfolgreich zu gestalten und umzusetzen.
- Aufbau einer aktiven Rolle der IT: SAP muss IT-Organisationen in ihrer Rolle als „Business-Enabling-IT“ unterstützen. Produktlösungen müssen so gestaltet sein, dass diese komplementär einsetzbar sind, um Innovationspotenziale schneller umzusetzen.
- Klare Nachhaltigkeits-Roadmap: Es braucht klare Roadmaps seitens SAP für das Sustainability-Portfolio, damit die Nachhaltigkeitskriterien schon in die Transformationsplanung mit einbezogen werden. Die Lösungen müssen allen DSAG-Unternehmen, unabhängig von Größe oder Branche, zur Verfügung gestellt werden, um die Nachhaltigkeitskriterien zu erfüllen.
- Ein Green Ledger für alle: SAP muss Anwenderunternehmen jeglicher Größe und unabhängig von deren Architektur (On-Premise, Cloud oder hybrid) ermöglichen, ihre Umweltberichterstattung durch ein Green Ledger abzubilden.
- BTP-Enablement: Die Business Technology Platform (BTP) ist entscheidend für eine erfolgreiche SAP-Transformation. Das Schulungsportfolio zur BTP muss sich auf die wandelnden Bedürfnisse der Anwenderunternehmen ausrichten.
- Vereinfachung der Signavio-Integration: Unternehmen müssen in die Lage versetzt werden, die Business-Process-Management- und Workflow-Funktionen schneller und einfacher zu integrieren.
- Künstliche-Intelligenz (KI)-Unterstützung bei der Transformation: SAP sollte die Unternehmen bei ihrer S/4HANA-Transformation mit speziellen KI-Services unterstützen, um diese zügiger und effizienter umsetzen zu können.

## Walter Schinnerer für Österreich

- 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).
- Extended Maintenance ohne Aufpreis für die Branchenlösung SAP Patientenmanagement (IS-H), für welche SAP keine Nachfolgelösung mehr anbietet.
- Mehr Transparenz hinsichtlich des von SAP im Healthcare-Sektor präferierten Shell-Conversion-Ansatzes für IS-H, der vorsieht, dass IS-H im stillgelegten ECC-System noch bis zur Implementierung einer Ersatzlösung über die bestehende Datenbank weiter betrieben und über eine Datenreplikation die Verbindung zum S/4HANA-System sichergestellt wird.
- Lieferung von Referenzprojekten im Gesundheitsbereich für die Shell-Conversion.
- Unterstützung der Dienstleister beim Know-how-Aufbau hinsichtlich des Conversion-Ansatzes.
- Mehr Transparenz hinsichtlich der Auswirkungen des Shell-Conversion-Ansatzes auf die Lizenzmetriken der Einrichtungen.

