

300 Referate, 5000 Besucher, SAP im Fokus

Event Der 19. Jahreskongress der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) lockte rund 5000 Besucher nach Leipzig. Schweizer SAP-Partner und -Kunden konstatierten bei Messebesuchern verstärkten Druck durch den Wechsel auf SAP S/4HANA.

Von Thomas Failer und Tobias Eberle

Business ohne Grenzen – Architektur der Zukunft», so lautete das Motto des zum 19. Mal von der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) vom 16. bis 18. Oktober 2018 in Leipzig durchgeführten Jahreskongresses. Richtungsweisende Überlegungen, so die Veranstalter, müssten auf dem Weg zu neuen Geschäftsmodellen diskutiert werden. Tatsächlich standen am grössten SAP-Anwendertreffen Europas erwartungsgemäss Fragen zu den richtigen Plattformen für die Umsetzung von Digitalisierungsstrategien, Cloud-Szenarien und der Rolle der ERP-Landschaften im Mittelpunkt. Ins-

besondere der für spätestens 2025 bevorstehende Wechsel auf SAP S/4HANA beschäftigte die Kongressbesucher deutlich stärker als auch schon. Der Inhaltsmix wurde in über 300 Referaten, Themensitzungen, Live-Influencing-Sessions, Roadmap-Vorträgen, Partner-Referaten und Foren abgebildet und mündete mit fast 5000 Besuchern in einem neuen Teilnehmerrekord.

SAP S/4HANA-Projekte werden konkret

Dass die digitale Transformation bei den Anwendern ein zentrales Thema ist, ergab eine aktuelle Umfrage der DSAG.

Demnach schätzt über ein Drittel der Kunden sich selbst als weit bis sehr weit fortgeschritten in Sachen Digitalisierung ein. Der neuen Plattform SAP S/4HANA schreiben dabei 79 Prozent der Schweizer Firmen eine hohe bis sehr hohe Relevanz zu. Nachdem S/4HANA nun schon seit bald zehn Jahren von SAP getrieben wird, war das Interesse in diesem Jahr deutlich konkreter. Ein- und Überführungsprojekte auf die neue Plattform sind nicht länger ein Thema, das irgendwann einmal überlegt sein will. SAP-Anwender haben bereits mit Transformationen begonnen oder Projekte definitiv geplant. Wer hier als Anbieter mitspielen will, musste in



Tobias Eberle (CEO) und Thomas Failer (Besitzer) von Data Migration Services zeigten am DSAG-Jahreskongress ihren neuen Release der Migrationsplattform Jivs.

Leipzig auf jeden Fall vor Ort sein. Dabei ging es auch, aber nicht nur, um die Präsentation von neuen Produkten oder um Lead-Generierung. Auch der Austausch über die unterschiedlichen Herausforderungen von Kunden und Partnern, also ein direktes Feedback des Marktes, war von grosser Bedeutung. Anwender müssen im Dschungel der Angebote die besten Kombinationen eruieren und gleichzeitig den Nutzen von Digitalisierungsprojekten intern belegen, wollen sie finanzielle und personelle Ressourcen dafür bewilligt bekommen. Nicht den Status Quo gilt es mit S/4HANA zu erhalten, sondern Innovationen zu ermöglichen und agiler zu werden. Das grösste Problem dabei: Die richtigen Berater dafür zu finden, wird sehr schwierig, weil schlichtweg nicht genügend Ressourcen bei SAP und SAP-Partnern für all die anstehenden Projekte vorhanden sind.

Was kostet und bringt der Wechsel für den Business Case?

Den sich durch die anrollende S/4HANA-Welle verschärfenden Fachkräftemangel bestätigt auch Stefan Bernhard, Inhaber der Entwicklungs- und Beratungsfirma Berncon: «Die Ressourcen für eine S/4HANA-Einführung zu finden, wird das grosse Problem werden. S/4HANA sollte jedoch als Chance gesehen wer-

den, um Altlasten über Bord zu werfen, die sich oft über Jahrzehnte angesammelt haben, und um Prozesse neu zu denken.» Die fehlenden Ressourcen und überflüssigen Altsysteme geben denn auch Anlass zu Überlegungen des Mehrwerts einer Transformation auf S/4HANA. «Die Berechnung der Vorteile für den jeweiligen Business Case ist bei den Anwendern eine grosse Herausforderung», sagt etwa Priska Altorfer, Managing Partner von Wikima4. «Die Kunden müssen entscheiden, ob sich ein Wechsel auf SAP S/4HANA aus monetären Gründen für den jeweiligen Anwendungsfall überhaupt lohnt.»

Druck auf Kunden und SAP steigt

Einen bimodalen Ansatz, also die Trennung von historischen und aktuellen Daten vor oder während des Migrationsvorgangs, sehen SAP-Kunden und spezialisierte Partner als Weg zur Meisterung dieser grossen Herausforderung. Es geht bei der Transformation auf S/4HANA darum, Ballast abzuwerfen, die Komplexität zu senken und Kosten zu sparen. Die Frage nach dem Mehrwert und die Suche nach Lösungen für eine schnelle und schlanke Umsetzung auf S/4HANA wird deshalb die Unternehmen in den kommenden Jahren am DSAG-Kongress und

anderen SAP-Anwenderveranstaltungen noch intensiver beschäftigen. Es ist eine verstärkte Evaluation von Lösungen zum Umgang mit Datenbergen zu erwarten, um Altsysteme von den Apps der Zukunft zu trennen, abzuschalten, Lizenzkosten zu reduzieren und neue Software-Generationen dauerhaft schlank und agil zu halten. Im Umkehrschluss ist aber auch SAP gefordert, zur Lösung des Problems beizutragen. Die Walldorfer haben dafür eine Task Force mit Experten von SAP und spezialisierten Partnern, zu denen sich nun auch Data Migration Service zählen darf, gebildet. Gemeinsam arbeitet man mit Hochdruck an Lösungsmodellen, um den Wechsel auf S/4HANA schnell und kostengünstig zu ermöglichen. ■

DIE AUTOREN



Thomas Failer (Bild links) ist Besitzer, Tobias Eberle CEO von Data Migration Services, Leipzig.



Energie tanken an der Schweizer Kaffeebar des diesjährigen DSAG-Jahreskongresses.