

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



SurpRISE

SAP-Chef Christian Klein (l.) und sein Finanzvorstand Luka Mucic wollen für die SAP-Community die Sonne aufgehen lassen. Aber Rise ist nach Asap, Run Simple und Conversion leider nur ein weiterer Versuch, mit einem IT-Werkzeugkasten Hana und S/4 zu retten. Den Releasewechsel wird es geben, doch SAP braucht auch eine tragfähige Vision und ERP-Story. Ab Seite 32

**Warum kontaktlos
besser ist**

Seite 10

**Rollenbasierte
Arbeitsprozesse**

Seite 48

**Aus Daten
lernen**

Seite 52



SurpRISE

SAP hat wieder einmal eine überraschende Vorstellung gegeben, wie die digitale Transformation nach Hana und S/4 letztendlich gelingen soll.

Die allermeisten Bestandskunden haben aufgehört mitzuzählen, wie viele Konzepte, Regeln und Anweisungen SAP in den vergangenen Jahren für den anstehenden S/4-Releasewechsel erfunden hat. Mit der Conversion-Methode, vermuteten viele Anwender, sei das Ei des Kolumbus gefunden, aber nun präsentierte Christian Klein **surpRISE with SAP**.

Von Peter M. Färbinger

Allen SAP'schen S/4-Transformationen ist eines gemeinsam: Sie entspringen einem Start-up-Gedanken, sind genial bis innovativ und funktionieren ganz hervorragend auf der grünen Wiese. Nachteil: Die wenigsten SAP-Bestandskunden haben die betriebswirtschaftlichen, technischen, organisatorischen und finanziellen Mittel, um diesen Greenfield-Ansatz zu fahren. Brownfield ist die Exit-Strategie, wenn der Releasewechsel sein muss. Aber Brownfield ist mehr Zustand als Strategie. Somit hat SAP-Langzeitpartner SNP einen Bluefield-Ansatz entwickelt, der bei genauerer Betrachtung das Reparaturdienstverhalten widerspiegelt, das aktuell niemand braucht. Es gilt eben nicht, singuläre Fragen zu beantworten, Lösungen aneinandereihehen und für jede Baustelle wieder ein neues Werkzeug hervorzuholen. Ob Green, Brown oder Blue, ist für den SAP-Bestandskunden irrelevant. Die Frage lautet: Warum soll ein monolithisches ERP durch ein anderes monolithisches ERP ersetzt werden?

Finanzvorstand Luka Mucic erklärt den ganzheitlichen Nutzen eines monolithischen Systems sehr genau am Thema Business Intelligence und Process Mining. Mit Hilfe der IT-Werkzeuge des von SAP übernommenen Start-ups Signavio gelang es dem Finanzvorstand Mucic, im eigenen Wirkungsumfeld den Cashflow und die liquiden Mittel deutlich zu erhöhen – ein positiver Umstand, der sicher auch jeden SAP-Bestandskunden sehr freuen würde. Somit war es nur konsequent, dass Luka Mucic anlässlich der Rise-Präsentation auch die Vorteile von Signavio im SAP-Verbund darlegte. In der folgenden Bilanzpressekonferenz erklärte Mucic: „In einem besonders schwierigen Umfeld war 2020 in jedem einzelnen Quartal und im Gesamtjahr ein Rekordjahr beim Cashflow. Die besser als erwartete Umsatzentwicklung und unsere schnelle Reaktion auf der Kostenseite sorgten für ein starkes Betriebsergebnis. Die beschleunigte Umstellung der SAP auf das Cloud-Geschäft wird langfristiges, nachhaltiges Wachstum

sichern und unserem Unternehmen deutlich mehr Widerstandsfähigkeit und Planungssicherheit verleihen.“

Ex-SAP-Chef Bill McDermott hat mit Simple Finance klein angefangen und dann immer mehr Cloud-Lösungsanbieter hinzugekauft. Es galt, das alte ERP-Monopol wiederzuerlangen. Was R/2 und R/3 in den Rechenzentren der SAP-Bestandskunden waren, sollte S/4 in der Cloud werden – Cloud Only war die Vision von Bill McDermott. Strategisch und technisch arbeitete SAP an dieser Vision. Zum Ausdruck kommt dieses Streben im „Business Partner“. Es soll nicht mehr differenziert werden, sondern ein monolithischer Datensatz soll das ganze Geschehen abbilden und beherrschen. Der „Business Partner“ ist die IT-gewordene Inkarnation eines allumfassenden Machtanspruchs. Warum die technische Entwicklung der vergangenen Jahre negieren? Die Conversion von einem monolithischen System zu einem anderen verspricht keinen betriebswirtschaftlichen, technischen oder finanziellen Mehrwert. Ob das ERP-Monopol auf AnyDB oder Hana beruht, ist nebensächlich. Aber will die Community von einem Monopol zu einem Polypol?



SurpRISE with SAP war ein gewaltiger und bestens orchestrierter Auftritt von SAP-Chef Christian Klein (l.) und Finanzvorstand Luka Mucic. Aber für Bestandskunden war es nur ein lauwarmer Aufguss bekannter Transformationsprozesse wie Asap, Run Simple, Conversion und nun eben Rise. Um die Community zu überzeugen, müssen sich Klein und Mucic mehr einfallen lassen.



Thomas Saueressig, SAP-Vorstand, will SolMan und Business Process Intelligence mit Signavio harmonisieren.



Jürgen Müller, SAP-Vorstand, will nach Leonardo der KI-Idee im Rahmen von Rise eine neue Chance geben.

Monopol oder Polypol? Die Frage lässt sich mittlerweile sehr leicht beantworten, weil die SAP-Szene auf eine innovative und vielfältige Entwicklung hinsichtlich Technik und Betriebswirtschaft zurückblicken kann. Ein Beispiel: Für einen Automobilzulieferer war es in der Vergangenheit eine zwingende Voraussetzung, ein SAP-System zu betreiben, weil fast alle Autokonzerne auch mittels SAP-Software arbeiten. Die Kompatibilität der Zulieferer zu den großen Abnehmern war ein Wettbewerbsvorteil. Am Beispiel von SEG Automotive aus Stuttgart lässt sich ablesen, dass interne IT-Organisation und externe Kompatibilität auch anders hergestellt werden können. Michael Kroker berichtete in der Wirtschaftswoche, dass SEG Automotive 2019 von SAP zu Infor wechselte. Der Autozulieferer bleibt somit dem ERP-Gedanken treu, verzichtet aber auf die Aura des Weltmarktführers. Im Rahmen einer stattfindenden S/4-Evaluierung wird die SAP-Community noch öfter von solchen Entscheidungen hören. Aber darf man dann noch von der SAP-Community reden?

Die SAP-Community ist eine einzigartige Wertegemeinschaft, die einen konsolidierten, harmonisierten und dynamischen ERP-Ansatz inklusive CRM, SCM etc. verfolgt. Der Kern sind betriebswirtschaftliche Standardprozesse, die synchron arbeiten. Vor vielen Jahren war diese „Kybernetik“ nur durch ein monolithisches R/2, R/3 oder ECC 6.0 zu erreichen. Open Source, Plattformen und hybride Architekturen haben den einst notwendigen monolithischen Gedanken konterkariert. Mit einer entsprechenden Plattform, wie sie etwa der SAP-Partner Seeburger anbietet, kann jeder ERP-Anwender zu jedem anderen unmittelbar und direkt kompatibel sein. Es besteht somit keine Notwendigkeit mehr, ein monolithisches SAP-System an das nächste zu reihen.

„Rise with SAP“ ist nach „Run Simple“ ein Angebot, das jedem Bestandskunden einen Weg zum intelligenten Unternehmen eröffnen soll, unabhängig von Startpunkt oder Komplexität. Der ganzheitliche Ansatz von SurpRISE soll Unternehmen helfen, ihr Geschäft grundsätzlich zu verändern. Er geht über eine technische Migration in die Cloud hinaus, um eine kontinuierliche Transformation zu ermöglichen. Gemeinsam mit einem starken Partnernetzwerk will SAP ihre Anwender in mehreren Schritten durch die Transformation ihres Geschäfts führen.

SurpRISE with SAP

Anlässlich des SAP-Strategie-Events „Rise with SAP“ kommentierte Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG), die Ankündigungen hinsichtlich S/4 Public und Private Cloud. „Die Anforderungen an Unternehmen hinsichtlich Geschwindigkeit, Effizienz und intelligenter Prozesse wachsen kontinuierlich. Deshalb benötigen sie passende Software und Technologien. S/4 Hana aus der Public oder Private Cloud kann ein Mittel der Wahl sein. Doch die IT-Landschaften der Unternehmen sind heterogen, weshalb eine Technologiestrategie für alle nicht funktioniert.“ SurpRISE soll nach Meinung von Jens Hungershausen SAP-Bestandskunden auf ihrem individuellen Weg in die Cloud unterstützen. Es erscheint wichtig, dass die globale SAP-Community nicht als monolithischer Block gesehen wird, sondern als Zusammenschluss vieler individueller Unternehmen. Als Kritik bleibt naturgemäß im Raum der historische Diskurs.

Die Initiative Rise with SAP soll Unternehmen auf ihrem individuellen Weg in die Cloud unterstützen. Für Steffen Pietsch,

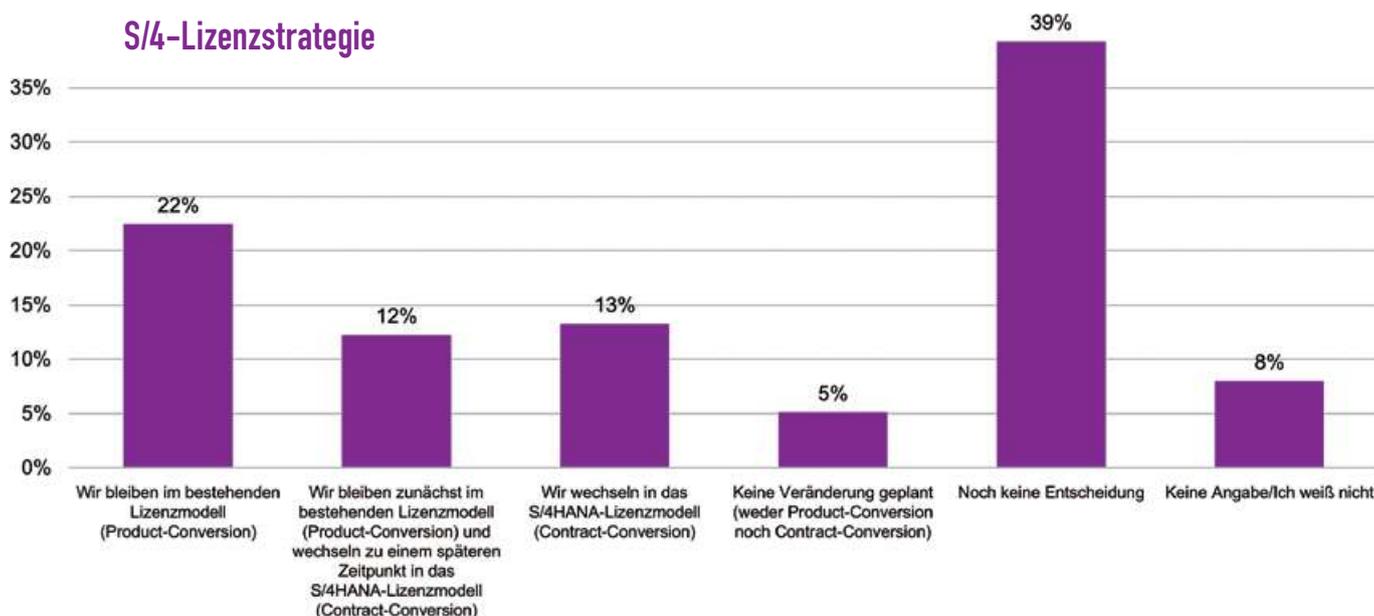
DSAG-Fachvorstand Technologie, ein interessanter und spannender Ansatz, der grundsätzlich zu begrüßen sei und helfen könne, Hürden beim Übergang zu S/4 und in die Cloud zu überwinden. Voraussetzung ist jedoch, dass Unternehmen eine echte Transformation gelingt und sie nicht nur bei einem Lift und Shift ihrer Bestandssysteme in die Cloud unterstützt werden. In Bezug auf die Cloud ist die SAP Business Technology Platform ein zentraler Baustein, um hybride SAP-Systemlandschaften zu integrieren und zu erweitern. Um architektonische Fehler zu vermeiden, brauchen Kunden deutlich mehr Orientierungshilfen, meint Pietsch.

Ob Run Simple, Conversion oder Rise hier einen Beitrag zu der Farbenlehre der digitalen Transformation leisten werden, kann sich bis 2027 entscheiden. Weiterhin spielt Standard-Software eine wichtige Rolle als Baustein zur Optimierung von Prozessen und um die Effizienz von Unternehmen zu steigern. Plattformen, ob von den Hyperscalern oder von SAP-Partnern wie Seeburger, ermöglichen jedoch die Verwendung verschiedener Standards und Software-Quellen. Um am Markt erfolgreich zu agieren, müssen ERP-Anwender sich vom Wettbewerb unterscheiden. Dabei sind den Konfigurationsmöglichkeiten einer Standard-Software natürliche Grenzen gesetzt.

„Seit fast 50 Jahren helfen wir gemeinsam, Unternehmen besser zu führen, aber wir sind jetzt an einem Wendepunkt angekommen“, beschreibt Christian Klein in seiner Rise-Präsentation die momentane Situation und schweift schnell ins Allgemeine ab: „Nachhaltigkeit wird zum entscheidenden Faktor, denn Kunden und Partner werden darauf achten, wie ernst wir den Klimawandel nehmen.“ Christian Klein meint auch, dass die Transformation in ein intelligentes Unternehmen noch nie so wichtig war wie heute. „Bevor wir unser neues Angebot entworfen haben, war es für uns entscheidend, unseren Kunden zuzuhören, um zu verstehen, was sie brauchen“, erklärt Christian Klein. „Und die zentrale Herausforderung für viele Unternehmen ist: Wie transformiert man nachhaltig?“ Rise soll nun nach Run Simple ein SAP-Angebot auf die Frage sein, wie ein Bestandskunde sein Unternehmen ganzheitlich transformieren kann – Green, Brown oder Blue? DSAG-Technologievorstand Steffen Pietsch ergänzt: „Wir sehen das enorme Potenzial und die Vorteile cloudbasierter Lösungen – und gleichzeitig die Herausforderungen, vor denen SAP-Kunden stehen. Mit Rise möchte SAP den Weg für ihre Kunden in die Cloud und zu S/4 ebnen.“

Die Chancen und gleichzeitig Herausforderungen beim Wechsel von der Business Suite zu S/4 liegen in der damit einherge-

S/4-Lizenzstrategie



Dieser lückenlose Überblick ist auch wichtig, damit sich der Kunde mit dem Schritt in die Cloud und der Umwandlung seiner Lizenzen in eine Subscription dem Hersteller nicht ausgeliefert fühlt. Da er faktisch keine Lizenzen mehr besitzt, sondern nur noch ein Mietverhältnis eingeht, sind die Folgen im Falle einer Kündigung der Cloud-Dienste Stand heute noch ungewiss. Denn: Sollte sich aus irgendwelchen Gründen die Cloud als die falsche Entscheidung erweisen, müssen auch die möglichen Wege zurück in die On-premises-Welt klar vorgezeichnet sein. Hier sieht Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand für Lizenzen und Wartung, 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.

henden Business-Transformation und der Anpassung von Geschäftsprozessen. Steffen Pietsch meint, dass SAP gemeinsam mit Partnern gefordert ist, Wege aufzuzeigen, wie sie hochgradig angepasste Systeme und Prozesse in S/4-Cloud-Umgebungen überführen wollen, und darüber zu informieren, welche Unterstützung auf Kundenseite hierzu erforderlich ist. Gleiches gilt für die Transformation komplexer Eigenentwicklungen und Drittsystemintegrationen, die, so wie sie gebaut wurden, nicht cloudkompatibel sind, de facto aber in vielen Kundensystemen existieren und fachlich weiterhin erforderlich sind. „Diese Umstellung ist keine technische Migration, sondern eine Transformation, die die inhaltliche Auseinandersetzung mit fachlichen Anforderungen und einen ganzheitlichen Blick auf die Systemlandschaft erforderlich macht“, definiert Technikvorstand Pietsch.

Wenn dieser Übergang mit Run Simple, Conversion und Rise gelingt, kann das Zielbild jenseits 2027 attraktiv sein. „Vor allem dann, wenn es sich um eine echte Cloud-Landschaft und kein Hosting handelt“, meint Steffen Pietsch. Am Ende zählt die betriebswirtschaftliche Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung aus Kundensicht. Derzeit liegen jedoch noch zu wenige Informationen vor, um die Tragfähigkeit des SurpRISE-Modells bewerten zu können, lautet eine Aussage des Anwendervereins DSAG. Um die digitale Transformation erfolgreich zu meistern, braucht es das richtige grüne, braune oder blaue Handwerkszeug. Um Veränderungsgeschwindigkeit und Innovati-

onskraft zu erhöhen, bildet die Cloud die passende Grundlage. Um den Umstieg in die Cloud zu ermöglichen, zählt Wirtschaftlichkeit. Lizenzmodelle und Migrationsaufwand müssen im Einklang mit dem zu erzielenden Mehrwert stehen. Hier muss SAP für Klarheit sorgen, fordert der Verein DSAG, sodass die Kunden auf der Basis von Produktvisionen und Roadmaps bewusste Entscheidungen treffen können. Nur so lassen sich IT-Strategien und die Evolution des SAP-Portfolios in Einklang bringen. Bei allem Anspruch für die Cloud behalten On-premises-Lösungen mittelfristig ihre Relevanz, erkennt DSAG in der SAP-Community, da nicht alle Kunden den Weg in die Cloud gehen können oder wollen. DSAG steht daher weiterhin für Cloud First und nicht Cloud Only.

Business Process Intelligence

SAP-Chef Christian Klein verspricht viel: Das erste Element von Rise ist Business Process Intelligence, die soll den Bestandskunden ermöglichen, auf Best Practices und Daten von über 20.000 Kunden zuzugreifen, um Intelligenz nahtlos in ihre Systeme einzubetten. Das zweite Element sind Tools und Services. „Wir und unsere Partner werden Sie dabei unterstützen, auf den Standard zurückzugreifen und Ihre Datenquellen zu harmonisieren“, verspricht Klein. Das dritte Element sind Infrastruktur und Betrieb: „Hier bieten wir Ihnen die maximale Auswahl und die niedrigsten Kosten. Wir bieten eine Systemverfügbarkeit von bis zu 99,9 Prozent. Sie erhalten eine TCO-Reduktion von bis zu

20 Prozent im Vergleich zu bestehenden Landschaften, wenn Ihre Systeme auf unserer eigenen Cloud oder bei Hyperscalern laufen“, prognostiziert der SAP-Chef. „Unsere Business Technology Platform ist die Grundlage für Ihre Geschäftstransformation und gewährleistet eine semantische Datenschicht, die der Schlüssel zu qualitativ hochwertigen Daten ist.“

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand für Lizenzen und Wartung, kommentiert diese SAP-Ankündigung: „Grundsätzlich ist das Angebot Rise with SAP ein weiterer Schritt in die richtige Richtung. Da sich die Kunden damit jedoch noch stärker in die Hände von SAP begeben, braucht es einen transparenten Prozess über die kompletten Inhalte des Angebots. Dies fängt bei einem transparenten Übergang der On-premises-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. Das ist für die DSAG eine Voraussetzung, damit das Angebot erfolgreich funktioniert und breiten Zuspruch findet. Rise with SAP darf keine Einbahnstraße sein. Sollte sich im Rahmen einer Cloud-Transformation herausstellen, dass ein On-premise-Produkt doch besser zu einem Anwendungsfall passt, sollte im Vorfeld klar sein, wie ein Weg zurück möglich ist.“

Nach Run Simple und Conversion wirbt Christian Klein laut für das neue Transformationskonzept: „Wir haben unseren Plan nicht einfach auf ein Whiteboard gezeichnet und gesagt: Los geht’s, das ist unser neues Ange-



Steffen Pietsch, DSAG-Technikvorstand: Architektonische Fehler müssen jetzt vermieden werden.



Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender: Nur eine Strategie für alle wird nicht funktionieren.



Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand für Lizenzen: Es braucht auch Exit-Strategien aus der Cloud heraus.

bot. Wir haben uns sehr viel Mühe gegeben, die Bedürfnisse unserer Kunden in Bezug auf die Business Transformation zu verstehen. Wir haben bereits einige Tausend Kunden in der S/4 Hana Cloud. Das Ziel von Rise with SAP ist es, mehr als nur eine technische Migration durchzuführen. Mit Rise können wir sicherstellen, dass die Kunden echte Geschäftsergebnisse sehen. Wir hatten schon immer das Wissen, aber jetzt haben wir die Intelligenzschicht, die wir brauchen, um unsere Kunden an die Hand zu nehmen und sie durch diese Reise zu führen.“

Modellieren und simulieren

Alle in der SAP-Community wissen, dass Komplexität nicht mit Powerpoint-Präsentationen überwunden werden kann – es braucht Fakten. „Mit dem neuen Angebot haben wir Fakten, wir haben Daten, wir können modellieren, wir können simulieren, und die Geschäftsleitung kann erkennen, dass es wertvoll ist, zu transformieren“, beschwört Christian Klein in seiner Rise-Präsentation die SAP-Community.

Unternehmen arbeiten in komplexen IT-Umgebungen und müssen alle ihre Systeme und Anwendungen integrieren. Auch SAP-Technikvorstand Jürgen Müller sieht Rise als Problemlösung: „Mit unserer Business Technology Platform helfen wir, die Komplexität zu reduzieren und die Kosten für die Integration zu senken. Wir liefern bereits trainierte KI, und diese wird viel genauer, wenn wir sie zusätzlich mit den Daten des Kunden trainieren. Wir liefern also etwas, aber die Daten des Kunden werden zusätzlich hinzugefügt.“ Nach dem gescheiterten Versuch des SAP-Leonardo-Werkzeugkastens soll nun die SAP'sche KI-Initiative unter SurPRISE wiederbelebt werden. „Wir integrieren KI-Fähigkeiten in unsere

End-to-End-Prozesse, um echte Intelligenz und auch eine umfassende Differenzierung zu erreichen. Wir bringen Enterprise-Fähigkeiten in KI und maschinelles Lernen ein“, erklärte Jürgen Müller anlässlich der Rise-Präsentation. Sein SAP-Vorstandskollege Thomas Saueressig erklärte, was nun nach der überraschenden Übernahme des Berliner Start-ups Signavio aus dem SolMan im Rise-Universum werden soll. „Es wird ein komplementäres Angebot sein; wir werden Signavio in den BPI-Layer integrieren“, skizziert Thomas Saueressig. „Wir wollen der vertrauenswürdige Partner auf dieser Reise sein. Wir können sofort mit dem Umstieg in die Cloud starten und dann auf dem Weg dorthin mit der Transformation von Unternehmen und der Neugestaltung von Prozessen beginnen.“

Zum schwierigen Thema SAP Leonardo merkte Christian Klein an: „Leonardo war KI, aber sie war nicht wirklich in unsere Anwendungen eingebettet. Wenn Kunden zu SAP kommen, wollen sie keine KI kaufen, sondern Unternehmenssoftware.“ Und zur Hana Enterprise Cloud: „HEC ist ein Software-as-a-Service-Angebot“, definiert SAP-Chef Klein, „und es ist gut, aber was wir mit Rise machen, ist, dass wir das Geschäft in den Vordergrund stellen. HEC ist eingebettet, aber Rise ist so viel mehr als das. Es ist ein Angebot zur Unternehmenstransformation.“ Run Simple, Conversion oder Rise – letztendlich gibt es nur eine Herausforderung für die SAP-Bestandskunden. Christian Klein: „Ich höre manchmal, dass die Adoption von S/4 Hana schneller sein könnte. Wenn man sich nur das vierte Quartal anschaut, ist dies die schnellste Migrationskurve, die wir je für ein SAP-ERP-Release gesehen haben. Die Cloud wächst stark und S/4 Hana Cloud ist das am schnellsten wachsende Cloud-Produkt. Einige behaupten, dass

Kunden von SAP abwandern könnten – wir haben das überprüft, wir haben wirklich niemanden gefunden, der abwandert. Wir machen große Fortschritte, und wir sind sehr zufrieden mit unseren Ergebnissen.“ Vorstandskollege Jürgen Müller merkte dazu auf den DSAG-Technologietagen dieses Jahr an: „Wir haben den technischen Bauplan zur Integration unserer Cloud-Anwendungen konsequent umgesetzt. Auch haben wir einen CIO-Guide für hybride Ansätze zur Verfügung gestellt.“

Unternehmenstransformation

Abschließend meint Christian Klein: „Wir werden nicht nur die Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten, neu erfinden. Mit unserem neuen Angebot werden Anwender in der Lage sein, ihre ganzheitliche Unternehmenstransformation voranzutreiben. Ich freue mich sehr, Rise with SAP – Business Transformation as a Service auf den Markt zu bringen.“ Aber neben der herrschenden Unsicherheit kann auch die Integrationsfähigkeit eine Investitionsentscheidung, in die eine oder andere Richtung, beeinflussen. Heutige IT-Landschaften sind typischerweise hochintegriert. „Bei einem Umstieg in die Cloud erwarten die Kunden eine reibungslose Integration zwischen SAP-Produkten. Hier sind wir bei Weitem noch nicht am Ziel, aber es gab mittlerweile deutliche Fortschritte seitens SAP. Der eingeschlagene Weg ist definitiv der richtige“, ist DSAG-Technikvorstand Steffen Pietsch überzeugt und weist gleichzeitig darauf hin, dass IT-Landschaften aus mehr als SAP bestehen. Gewachsene Drittsystemintegrationen oder die Kommunikation mit Maschinen führen zu teils aufwändigen Umbauarbeiten beim Weg in die Cloud. Das erschwert Kunden den Umstieg zusätzlich.

Die vielleicht ultimative Conversion

The „Rising Star“

Christian Klein hat das neue SAP-Angebot „Rise with SAP“ angekündigt. Es bewirbt, alles zu vereinen, was Sie für die Umgestaltung Ihres Unternehmens benötigen. Die Vereinfachung der digitalen Transformationsprozesse wird versprochen, was meine Aufmerksamkeit gefunden hat.

Die XaaS-Welt ist um einen Begriff reicher. Nach On-premise kam IaaS (Infrastructure as a Service), gefolgt von PaaS (Platform as a Service) und dann SaaS (Software as a Service). „Rise with SAP“ wird als Transformation as a Service beworben, also TaaS gewissermaßen.

Grundsätzlich eine gute Idee. SAP bündelt eine Reihe eigener Produkte und Services gemeinsam mit denjenigen aus dem Partner Ecosystem, die eigene Produkte und Services beisteuern. Auf SAP-Seite sind das u. a. die Business Process Intelligence, SAP BTC und die S/4 Hana Cloud. Auch dazu gehört die Cloud-Infrastruktur nach Wahl (der beteiligten Anbieter). Hier arbeitet SAP mit den führenden Hyperscalern zusammen, der Kunde behält hier eine gewisse Flexibilität. Damit akzeptiert SAP, dass viele Kunden in der realen Welt schon bestehende Infrastrukturen wie Azure, AWS, IBM Cloud oder andere nutzen.

So weit, so einfach. Im cloudbasierten Software Stack der SAP ist der Kunde allerdings (noch?) eingeschränkt. Ariba ist Teil von Rise, aber zum Beispiel nicht SuccessFactors, Concur, Fieldglass oder Qualtrics.

Rise wird laut SAP aus einem einzigen Angebot und Vertrag bestehen. Das klingt charmant, richtet sich aber eher an die Einkaufsabteilung der Rise-Kunden und weniger an die IT oder die Fachabteilungen.

Wer die heutigen SAP-Verträge kennt, wird sich fragen, wie noch mehr unterschiedliche Leistungen in einem einzigen Vertrag und einer Subscription gebündelt

werden können. Was wird mit bereits gekauften Lizenzen von Teilen der Lösung passieren? SAP verspricht eine hochflexible und doch einfache Nutzermetrik. Und was ist mit dem noch nicht gelösten Thema der indirekten Lizenzierung, welches viel Vertrauen gekostet hat?

Dazu verspricht SAP um bis zu 20 Prozent geringere Gesamtbetriebskosten. Allerdings beziehen diese sich nicht auf einen Vergleich mit einer Nicht-Rise-Einführung, sondern zu einer On-premise-Implementierung. Es ist also keine Aussage, ob und wie Rise günstiger sein kann als eine herkömmliche Implementierung in der Cloud.

Der grundsätzliche Ansatz ist aus meiner Sicht richtig. SAP akzeptiert, dass Kunden den Weg der digitalen Transformation gehen. Egal, ob dies ohne oder mit SAP geschieht. Mit Rise positioniert sich SAP wieder mehr in die Mitte des Geschehens. Ob Kunden das Angebot annehmen, hängt auch davon ab, wie die SAP-Partner Rise annehmen werden. Mit der momentanen engen Bindung an die SAP-Angebote ist außerhalb der Cloud-Wahlmöglichkeit die Individualisierung noch gering. Damit ist die Notwendigkeit der Kunden wie der Partner hoch, sich an die von SAP vorgegebene Konformität anzupassen. Die SAP-Kunden sind bisher eine hohe Anpassung ihrer ERP-Lösungen an ihre Kernprozesse gewohnt. Die neue Rise-Welt kann zu einem möglichen Druck zur Standardisierung führen. Was sich auch nicht er-

schließt, ist der mögliche Weg zurück. Einen „Vendor-Lock-in“, also das Entstehen hoher Wechselkosten oder anderer Wechselbarrieren, sollten Kunden tunlichst vermeiden.

Cool wäre es gewesen, wenn SAP „nur“ das Framework geschaffen hätte und die Partner unterschiedlichste Lösungen über zertifizierte Rise-Schnittstellen anbieten könnten.

Das Ganze erinnert mich an den Vergleich zwischen Windows-Lösungen und der Apple-Welt. Vielfalt und Individualität auf der einen Seite, die mit etwas mehr Aufwand bezahlt werden. Eine homogene (und bei Apple appetitlich designte) Welt auf der anderen Seite, die dann am besten funktioniert, wenn der Kunde alles aus einer Hand nimmt. (Auch) hier ist der Weg wieder zurück, sagen wir mal, etwas komplex.

Ein „Rising Star“ ist noch auf dem Weg aufzugehen. Insofern kann Rise ein großer Wurf werden, wenn er erst am Anfang und nicht schon im Zenit seiner Bahn ist.



*Michael Kramer,
Digital Transformation
Enthusiast und
Aufsichtsratsmitglied
des E-3 Verlags
B4Bmedia.net AG*

Twitter @michaelfkramer