



Sonnenuntergang, Sonnenaufgang. SAP zieht den Stecker des ECC 6. Was nun?

AUTOR: Brent Dawkins

A QAD Leadership White Paper for the
Global Manufacturing Industry

CONTENTS

Einführung	3
Ein neuer tag bricht an	3
Die kosten von SAP begreifen	4
ERP-fokus verloren	5
Mangelnde kundenorientierung	5
Einschränkende flexible ERP	6
Risiken durch Wartungprogramme von Drittanbieter	6
Gibt es einen arbeitsalltag jenseits von SAP?	7

SONNENUNTERGANG, SONNENAUFGANG. SAP ZIEHT DEN STECKER DES ECC 6. WAS NUN?

EINFÜHRUNG

SAP gilt traditionell als "sichere" Wahl für CIOs und Führungskräfte von Unternehmen. Das alte Sprichwort "CIOs werden nicht gefeuert, wenn sie sich für SAP entscheiden" gilt nach wie vor. Dieses Paper wird die versteckten Risiken von SAP aufzeigen, um Leserinnen und Lesern zu helfen, eine fundierte Entscheidung zu treffen

EIN NEUER TAG BRICHT AN

Die Ankündigung von SAP vor fünf Jahren, dass die ECC-Plattform ausläuft, stellte produzierende Unternehmen vor eine schwierige Entscheidung. Denn die Uhr tickt – 2025 stellt der Softwaregigant den Support ein. Sollte man nun die bittere Pille wählen und SAPs kostspieliges und riskantes S/4HANA-Upgrade schlucken? Oder abwarten und einen Drittanbieter für die Wartung engagieren, damit ECC 6 noch ein paar Jahre weiterläuft? Oder aber doch einen Arbeitsalltag jenseits von SAP in Betracht ziehen?

Als treue Kundin bzw. treuer Kunde befinden Sie sich in einer schwierigen Lage. Durch die Deaktivierung der ERP-Kernplattform zwingt SAP Sie quasi dazu, eine völlig neue, unerprobte Technologie zu übernehmen. Gleichzeitig haben Sie am eigenen Leib erfahren, wie schmerzhaft die langen, komplexen Implementierungen, die unvorhersehbaren Kosten und die mangelnde Flexibilität bei der Weiterentwicklung Ihres Unternehmens sind. Und Sie haben auch von den berühmten gescheiterten SAP-Projekten bei anderen Unternehmen gelesen.

Denken Sie daran dass seit Ende 2023 etwa 64 % der SAP ECC-Kunden noch keine SAP S/4HANA-

Lizenz hatten. Analysten beobachten eine langsame Migrationsrate zu SAP S/4HANA, was Bedenken hinsichtlich des Interesses der Kunden an der Migration und des Ziels von SAP aufkommen lässt, den Mainstream-Wartungssupport für ECC bis 2027 einzustellen. Nach diesem Datum wird SAP weiterhin bis Ende 2030 erweiterte Wartung für eine genannte Gebühr von 2 % anbieten.

Darüber hinaus sind Unternehmen mit raschen Veränderungen und Störungen konfrontiert, die durch fortschrittliche Technologien, neue Kundenanforderungen, globale Lieferunternehmen, veränderte wirtschaftliche Bedingungen, gesetzliche Vorschriften und andere Faktoren ausgelöst werden. Diese Veränderungen sind außerordentlich und dürfen nicht ignoriert werden. Andernfalls kann sich dies negativ auf Unternehmen und das Umsetzen bzw. Erreichen ihrer Geschäftsstrategien und -ziele auswirken – im Extremfall bis zur Insolvenz. Um dem raschen Wandel wirksam begegnen zu können, müssen unterstützende Geschäftssysteme wie ERP intelligent reagieren und Prozessänderungen in Echtzeit umsetzen, ohne den Unternehmensbetrieb zu unterbrechen. Dennoch sind viele Unternehmen an ERP-Lösungen gebunden, die diesen Anforderungen nicht gerecht werden. Und ironischerweise auch nicht dabei unterstützen, bessere, d. h. zukunftsfähige Entscheidungen zu treffen.

Vielleicht ist das Auslaufen von ECC 6 deswegen auch mehr eine einmalige Gelegenheit denn eine Belastung. Jetzt könnte der perfekte Zeitpunkt sein, um sich von Big ERP zu lösen und Alternativen zu prüfen, die besser, schneller und kostengünstiger sind und speziell für Fertigungsunternehmen wie das Ihre entwickelt wurden. Ein neuer Tag bricht an!



SONNENUNTERGANG, SONNENAUFGANG. SAP ZIEHT DEN STECKER DES ECC 6. WAS NUN?

DIE KOSTEN VON SAP BEGREIFEN

Laut einer [aktuellen Studie](#) stehen die Chancen der SAP-Kundinnen und -Kunden für ein erfolgreiches Projekt etwa 50:50, wobei knapp die Hälfte (48 %) der befragten Personen angibt, dass ihr Projekt die Geschäftsziele nicht erreicht hat. In Anbetracht der Tatsache, dass SAP die wichtigsten Geschäftsabläufe eines Unternehmens unterstützt, kann das Nichterreichen der Ziele eines ERP-Projekts verheerende Auswirkungen auf das Endergebnis, die Effektivität eines CIOs und die Entwicklung der Geschäftsstrategie haben. Die Studie zeigt:

- 52 % der befragten Unternehmen gaben an, dass ihr Projekt das Budget überschritten hat.
- Während 64 % der Führungskräfte der Meinung sind, dass ihr SAP-Projekt die Unternehmensziele erreicht hat, sind 77 % der für die Erzielung von Vorteilen aus dem SAP-Projekt verantwortlichen Managerinnen und Manager der Ansicht, dass dies nicht der Fall war.
- 50 % der Befragten gaben an, dass das SAP-Projekt nicht mit der Unternehmensstrategie in Verbindung stand



**52 % DER BEFRAGTEN
UNTERNEHMEN GABEN
AN, DASS IHR PROJEKT
DAS BUDGET
ÜBERSCHRITTEN HAT**

Einige dieser Zahlen sind nach Ansicht des Verfassers der Studie “beunruhigend hoch”, da sie massive Hindernisse in der IT offenbaren, wenn es um die Unterstützung der Geschäftsvision eines CEOs geht: “Es ist ein Glücksspiel, dass der CEO das richtige Ergebnis erzielt.”

Als globaler Produzent haben Sie diese Auswirkungen vielleicht schon bei einer ersten SAP-Einführung erlebt, die sich wahrscheinlich über mehrere Jahre erstreckte, das Budget weit überschritt und die Geschäftsprozesse behinderte.

SAP weist eine Geschichte von gescheiterten Implementierungen auf, die jedes Jahr wiederholt auftreten. Betrachten Sie einige hochkarätige Projektmissserfolge aus der letzten Zeit:

- Im Jahr 2018 führte eine SAP-ERP-Implementierung zu erheblichen Problemen und beeinträchtigte die Produktionsabläufe bei Revlon Inc. Die ERP-Probleme wirkten sich negativ auf die Produktionszahlen bestimmter Waren und die Auslieferungen an mehrere große Einzelhandelskunden in den USA aus. Als Revlon den Anlegern die Konsequenzen darlegte, brach der Aktienkurs von Revlon um 6,4 % ein.
- Die Einzelhandelskette Lidl hat ein siebenjähriges SAP-Projekt abgebrochen, nachdem bereits 500 Millionen Euro hinein geflossen waren (die Kosten sind ähnlich hoch wie bei einer anderen gescheiterten SAP-Implementierung bei der Deutschen Post - DHL im Jahr 2015). Das Projekt machte deutlich, dass SAP nicht in der Lage war, die Anforderungen von Lidl im Rahmen der Kostenkalkulation zu erfüllen. Was zu enormen Zusatzkosten bei der Nachjustierung führte.
- Ähnlich wie Lidl hatte auch Süßwarenhersteller Haribo ein siebenjähriges SAP-Implementierungsprojekt mit negativen Folgen. Ende 2018 begann das Unternehmen, mit SAP live zu gehen und erlebte schnell Störungen in der Lieferkette. Diese Faktoren wirkten sich letztendlich auf den Umsatz aus und führten dazu, dass der Umsatz nach dem Starttermin des Projekts zurückging.

SONNENUNTERGANG, SONNENAUFGANG. SAP ZIEHT DEN STECKER DES ECC 6. WAS NUN?

ERP-FOKUS VERLOREN

SAP wurde oft dafür kritisiert, dass sie einen Mix von Technologien kombinieren. Vieles davon ist auf große Übernahmen wie Ariba, Hybris, Concur und andere zurückzuführen. Auch Jahre nach der Übernahme von Ariba durch SAP wird es immer noch als eine Lösung für die größten Unternehmen angesehen und als ungeeignet für die Herausforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen im Bereich Ausgabenmanagement bewertet. Und obwohl Concur den Umsatz- und Gewinnzahlen von SAP sicherlich zugutekommt, gibt es kaum Anzeichen dafür, dass die Technologie, die SAP Concur zugrunde liegt, in absehbarer Zeit auf SAP HANA umgestellt wird. Das begrenzte Interesse bestehender und potenzieller Kundinnen und Kunden an den Cloud-Angeboten, der HANA-Datenbank und insbesondere an S/4HANA hat die Dinge für SAP schwierig gemacht.

Darüber hinaus ist der Druck auf die "mixed" Margen insgesamt geringer, da SAP weiteres Wachstum anstrebt und mit Salesforce für CRM und Oracle für Datenbanken konkurriert. Dies veranlasst SAP, sich stärker auf führende und margenstarke Produktportfolios wie SAP Concur zu konzentrieren.

Bisher ist SAP der Aufmerksamkeit aktivistischer Investorinnen und Investoren entgangen, aber das hat sich in letzter Zeit geändert, da die Margenentwicklung stärker in den Vordergrund rückt. Elliott Management, ein aktivistischer Hedge-Fonds, hat kürzlich eine geschätzte einprozentige Beteiligung an SAP erworben, die Druck auf das Management und die Geschäftspraktiken ausüben wird. Die Investitionsbeziehung ist abhängig von SAP's Fähigkeit, die vereinbarten Geschäfts- und Rentabilitätsziele in den nächsten Jahren zu erreichen. Für SAP-ERP-Kundinnen und -Kunden kann dies zu weniger Investitionen führen, da sich SAP auf Produkte mit höheren Gewinnspannen konzentriert.

MANGELNDE KUNDENORIENTIERUNG

Es ist kein Geheimnis, dass sich SAP auf die Fortune 1000 und große Unternehmen konzentriert. Aber die Kundinnen und Kunden kaufen ERP heutzutage mit anderen Zielen und Vorstellungen und entscheiden sich für flexiblere Anwendungen anstelle von komplexen, umfassenden Unternehmenssystemen. Die Schwäche von SAP liegt nach wie vor im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen, wo SAP stark auf Partnerinnen und Partner angewiesen ist. Viele dieser Kundinnen und Kunden haben möglicherweise nie direkten Kontakt mit SAP-Vertretenden, da sie sich bei allen Implementierungs-, Anpassungs- und Supportanforderungen auf die SAP-Partnergemeinschaft verlassen.

In der Vergangenheit hat SAP einen großen Teil seines Umsatzes mit Konzernen gemacht – doch die Unternehmen zögern zunehmend dabei, ihr ERP-System zu wechseln. CIOs brauchen mehr Zeit, um ihre Ziele und Optionen für Unternehmenssysteme zu bewerten. Die Unternehmen gehen bei der Auswahl ihrer Software vorsichtiger vor, und Anbietende wie SAP haben Schwierigkeiten, sich auf diesen neuen Kundenansatz einzustellen. Immer mehr CIOs streben eine schnelle Einführung von ERP für die Fertigung an, um die Kosten zu senken und die Zeit bis zum rentablen Einsatz zu verkürzen. Viele Unternehmen sind frustriert und verwirrt von Anbietenden wie SAP, die keinen klaren Fahrplan haben und deren Angebote sich nicht schnell genug an das Tempo der Veränderungen in ihrer Branche anpassen, da sie mit immer mehr technologischen Angeboten und Unklarheiten konfrontiert sind. Dies führt dazu, dass Herstellungs- und andere Unternehmen für die digitale Transformation Alternativen für innovative Funktionen suchen, und dabei „alte Hasen“ wie SAP nicht mehr in Betracht ziehen.

SONNENUNTERGANG, SONNENAUFGANG. SAP ZIEHT DEN STECKER DES ECC 6. WAS NUN?

EINSCHRÄNKENDE FLEXIBLE ERP

Die Einführung von SAP fühlt sich oft so an, als würde man Beton gießen und ihn sich setzen lassen. In der Planungs- und Entwurfsphase kann das System fließen und sich an die Anforderungen der Kundin bzw. des Kunden anpassen. Allerdings ist es für SAP schwierig und kostspielig, sich an geschäftliche Änderungen anzupassen, sobald die Projektimplementierung erfolgt ist. So gestaltet es sich oft kompliziert, einen neuen Standort einzurichten, eine neue Akquisition hinzuzufügen, kundenspezifische Anforderungen zu berücksichtigen, behördliche Vorschriften zu übernehmen und viele andere Faktoren nachträglich ins System einzupflegen.

SAP bestand bisher aus monolithischen Suiten von Softwareanwendungen, die sich um die Prozesse und Richtlinien eines Fertigungsunternehmens wickeln. Mit der digitalen Transformation und der Notwendigkeit für Unternehmen, schneller auf Marktveränderungen zu reagieren, geht die Ära der großen und veralteten ERP-Systeme für die Produktion zu Ende. Um im Zeitalter der Disruption erfolgreich zu sein, müssen Herstellungsunternehmen auf anpassungsfähigere, intelligente und vernetzte Unternehmenssysteme umsteigen und sich auf diese verlassen können.

Mehrere Kräfte haben den einstigen großen ERP-Markt aufgespalten und tun dies auch weiterhin. Die ERP-Anbietenden der nächsten Generation liefern anpassungsfähigere und weniger komplexe Systeme als bisher, die es den Kundinnen und Kunden ermöglichen, die Software schnell an ihr Unternehmen anzupassen und kostengünstig zu aktualisieren. Cloud-Funktionen sorgen für eine Umwälzung auf dem ERP-Markt, ebenso wie die zunehmende Nutzung von mobilen Geräten und transparenter Zusammenarbeit. Fortschrittliche Technologien wie Data Lakes, robotergestützte Prozessautomatisierung, IoT und KI schaffen neue Wettbewerbsfaktoren für SAP und Big ERP.

RISIKEN DURCH WARTUNGSPROGRAMME VON DRITTANBIETER

Viele von uns kennen die Redewendung “Gutes Geld nicht dem Schlechten hinterherwerfen”. Im Falle der Beibehaltung Ihrer ECC 6-Plattform und der Umstellung auf die Wartung durch Dritte gibt es erhebliche Nachteile. Die Option, Software-Support zu einem reduzierten Preis von einem Drittanbieter zu erwerben, kann in bestimmten Fällen für Software-Nutzende kostengünstiger sein, ist aber auch mit Risiken verbunden. Die Wartung durch Dritte birgt Schwachstellen in Bezug auf Sicherheit, Konformität und Funktionalität, ganz zu schweigen von der inakzeptablen Situation, einen “gut funktionierenden VHS-Player” zu haben, der schon bald ersetzt werden muss.

Für viele Organisationen sind die möglichen Kosteneinsparungen nicht lohnend. Bevor sie diese Option ernsthaft in Erwägung ziehen, müssen die Unternehmen die folgenden Fragen sorgfältig prüfen:

- Ist Ihr ERP-Einsatz stabil und etabliert?
- Wird die Unterstützung von Drittanbietern Ihre Anwendungen und Daten wirklich schützen?
- Wie gut ist Ihr System auf Ihre Geschäftsanforderungen abgestimmt?
- Wie schnell kann Ihr ERP-System auf geschäftliche Veränderungen reagieren?
- Bleibt die Software vollständig konform und erfüllt sie auch künftige Konformitätsanforderungen?
- Wie erhalten Sie Zugang zu den neuesten fortschrittlichen Technologien (IoT, künstliche Intelligenz, robotergestützte Prozessautomatisierung, maschinelles Lernen usw.), um auf Ihrem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben?

SONNENUNTERGANG, SONNENAUFGANG. SAP ZIEHT DEN STECKER DES ECC 6. WAS NUN?

GIBT ES EINEN ARBEITSALLTAG JENSEITS VON SAP?

Auf einer hohen Ebene müssen Sie sich fragen, ob es jetzt an der Zeit ist, Ihr altes SAP-System abzulösen. Letztendlich sollte ERP als Teil einer Lösung gekauft werden, die Ihre Geschäftsstrategie unternehmensübergreifend unterstützt.

Die Anwendungsarchitektur wird schnell modernisiert, und die Herstellenden müssen die neuesten Anwendungen schnell in ihr Anwendungssystem integrieren. Der Einsatz anpassungsfähiger und moderner Unternehmenssoftwaresysteme bietet Unternehmen ein hohes Maß an Sicherheit, um Geschäftsprozesse effektiv auszuführen, zu pflegen und schnell zu ändern. Softwarelösungen der nächsten Generation bilden auch die Grundlage dafür, dass Fertigungsunternehmen ihre Anwendungen leicht personalisieren und erweitern können, um spezifische Geschäftsanforderungen zu erfüllen. Dies sind Eigenschaften, für die SAP nicht gerade bekannt ist, vor allem nicht bei IT-Führungskräften, die ein SAP-ERP-Einführungsprojekt selbst erlebt haben.

Eine agile und effektive ERP-Lösung kann die Geschäftsergebnisse in den Bereichen Lieferkette, Produktion, Kundenmanagement, Finanzen und weiteren erheblich verbessern. Schnelligkeit ist ebenfalls ein elementarer Faktor, da Herstellende ein adaptives ERP benötigen, das innerhalb weniger

Monate und zu einem Bruchteil der Kosten einer herkömmlichen SAP-Einführung global für mehrere Standorte eingesetzt werden kann, ohne dabei an Funktionalität und Leistungsfähigkeit einzubüßen. Allzu oft entscheiden sich Unternehmen für das, was sie für eine "sichere Wahl" halten, anstatt genau zu verstehen, was ein ERP-System für die Produktion in ihrem Unternehmen leisten muss.

Da die einzige Konstante der Wandel ist, brauchen Sie ein Partnerunternehmen, das Sie langfristig unterstützt, um sicherzustellen, dass Ihr ERP-System mit den strategischen Zielen übereinstimmt, wenn sich der Markt weiterentwickelt. Hierfür ist ein ERP-System, das auch nach der Implementierung flexibel ist, erforderlich, um Prozessänderungen, die sich aus einem kontinuierlichen Verbesserungsansatz ergeben, fortlaufend zu unterstützen. Wenn Sie diesen Ansatz verfolgen, können Sie den "Unzulänglichkeiten" von SAP und vielen großen ERP-Anbietern entgegenwirken und Ihre Auswahl auf das konzentrieren, was Ihnen wirklich wichtig ist: Ihre Kundinnen und Kunden und Ihre Produkte.

Ihre Strategie-Bewertung: Wenn Sie weitere Informationen darüber wünschen, wie QAD Ihrem Unternehmen dabei helfen kann, ERP besser auf Ihre Geschäftsstrategie abzustimmen, wenden Sie sich an www.QAD.com oder per E-Mail an info@qad.com.



QAD

Tel: +1 805 566 6100
www.qad.com