SNP-Metastudie zu S/4HANA-Migrationen: RISE with SAP auf dem Vormarsch

BLUEFIELD als Migrationsansatz bei großen Unternehmen beliebt

BLUEFIELD als Migrationsansatz bei großen Unternehmen beliebt
IT-Verantwortliche erkennen zunehmend Chancen für generative KI und Innovation
Partner und Tools sind ausschlaggebend für reibungslose Umsetzung

Heidelberg, 9. Juli 2024 - SNP SE, führender Anbieter von Software für digitale Transformation, automatisierte Datenmigration und Datenmanagement im SAP-Umfeld, hat in einer Metastudie den aktuellen Status in Sachen SAP S/4HANA-Migration beleuchtet. Die Studie "Mit Zuversicht in die Cloud - RISE with SAP und SAP S/4HANA" fasst Ergebnisse unterschiedlicher Studien und Anwenderbefragungen unter technischen, operativen und strategischen Gesichtspunkten zusammen. Wichtigste Erkenntnis: Unternehmen hadern einerseits noch mit Herausforderungen, erkennen andererseits aber auch Chancen - und setzen beim Wechsel verstärkt auf RISE with SAP.

Laut SAPinsider verwenden weltweit 21 Prozent der Unternehmen, die ERP-Systeme von SAP einsetzen, bereits SAP S/4HANA, 20 Prozent wechseln gerade, während 45 Prozent dies planen. Die Studie zeigt, dass 2024 immer noch fast 60 Prozent der SAP-Kunden das Wartungsende als wichtigsten Faktor für einen Umstieg nennen. Allerdings werden auch Chancen erkannt: 39 Prozent sehen die Migration als Möglichkeit, Prozesse neu zu gestalten, um sie besser an die betrieblichen Anforderungen anzupassen. In einer weiteren Umfrage von SAPinsider ("Infrastructure and Landscape Trends 2024") kommt in diesem Jahr erstmals der Aspekt zur Sprache, Systeme zur Unterstützung von generativer KI und anderen Innovationen implementieren zu müssen.

SaaS und Cloud als bevorzugte Bereitstellungsoptionen

Die Studie von Foundry hat eine Prävalenz für ERP-Lösungen als SaaS-/Cloud-Variante in der DACH-Region ermittelt: 40 Prozent der Befragten bevorzugen diese Bereitstellungsoption. 35 Prozent verfolgen eine hybride ERP-Strategie, bei der das ERP-Kernsystem On-Premises betrieben und durch SaaS-Cloud-Anwendungen erweitert wird. Bei der Wahl der Cloud entscheiden sich 38 Prozent für die Private Edition und 61 Prozent für die Public Edition. Auf europäischer Ebene ergibt sich ein etwas anderes Bild: Lediglich 9 Prozent der Teilnehmer an der CxO-Umfrage von PAC gaben an, dass sie für die wichtigsten SAP S/4HANA-Lösungen die Bereitstellung über die Public Cloud (IaaS, Hyperscaler) wählen.

RISE with SAP: Einschätzung und Einsatz klaffen noch auseinander

Mit RISE with SAP bietet das Unternehmen aus Walldorf einen Service auf Abonnement-Basis, der maßgeschneiderte ERP-Lösungen, Transformationsleistungen und Business Analytics bündelt. Der Foundry-Studie zufolge meinen 62 Prozent der Unternehmen, die eine ERP-, Cloud-ERP- oder SAP-Lösung einsetzen, dass dieser Service der beste und effizienteste Weg ist, die SAP S/4HANA Cloud zu implementieren. Derzeit nutzt jedes zehnte große Unternehmen RISE with SAP oder beabsichtigt dies für die Zukunft, und vier Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen entscheiden sich dafür. Laut SAPinsider steigt der Anteil der Unternehmen, die bereits SAP S/4HANA einsetzen und einen Wechsel zu RISE with SAP erwägen, von Jahr zu Jahr: Waren es 2022 noch 23 Prozent, sind es 2024 schon 30 Prozent.

Die Wahl des passenden Migrationsansatzes

Brownfield ist weiterhin der Migrationsansatz der Wahl: Wie die Foundry-Umfrage zeigt, entscheiden sich 39 Prozent der Unternehmen dafür, 26 Prozent setzen auf Greenfield. Den BLUEFIELD-Ansatz, der die Vorteile von Brownfield und Greenfield kombiniert, wählen 27 Prozent der Unternehmen. Der Vorteil dieses selektiven Vorgehens besteht darin, dass ausschließlich die tatsächlich benötigten Daten migriert werden und gleichzeitig der Zugriff auf bestehende Systeme während des Upgrades gewährleistet ist. Insbesondere größere Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens zehn Millionen Euro bevorzugen neben Brownfield diesen Ansatz (31 Prozent).

Partner als Enabler

Um die typischen Herausforderungen - Zeitaufwand, Kosten und Ressourcen - zu meistern, greifen SAP-Kunden auf externe Unterstützung zurück, die ihnen effizient bei der Migration hilft. Foundry hat herausgefunden, dass 9 von 10 der befragten Unternehmen mit einem oder mehreren SAP-Dienstleistern zusammenarbeiten, 55 Prozent davon für die Dauer der Migration und 35 Prozent dauerhaft. Die CxO-Umfrage von PAC bestätigt, dass für 84 Prozent der Teilnehmer bei der Wahl eines Dienstleisters Services und Templates entscheidend sind, die dieser ihnen zur Vereinfachung der Migration bereitstellen kann.

Tara von Metzen, Vice President of Product Management, SNP: "Die Uhr tickt! Doch das Wartungsende für ältere Core Releases von SAP ERP im Jahr 2027 ist keine Bedrohung, sondern eine riesige Chance. Wachstum, Innovation und Agilität sind die Schlüsselvorteile, die Unternehmen überzeugen sollten, auf RISE with SAP zu setzen. Mit einem erfahrenen Partner an ihrer Seite können sie das Risiko sowie den Ressourcen- und Zeitdruck deutlich reduzieren und gestärkt in die Zukunft gehen."

Die Metastudie kann hier heruntergeladen werden.

Pressekontakt

Dr. Haffa & Partner GmbH

Herr Axel Schreiber
Karlstraße 42
80333 München

haffapartner.de
postbox@haffapartner.de

Firmenkontakt

SNP Schneider-Neureither & Partner SE

Frau Paola Krauss
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg

https://snpgroup.com/de
paola.krauss@snpgroup.com

SNP (Ticker: SHF.DE) unterstützt Unternehmen weltweit dabei, das volle Potenzial ihrer Daten zu entfalten und ihre ganz individuelle Reise in eine digitale Zukunft zu gestalten. Mit der Data Excellence Platform CrystalBridge und dem BLUEFIELD-Ansatz hat SNP einen umfassenden Branchenstandard geschaffen, um SAP-Systeme schneller und sicherer zu restrukturieren, modernisieren und datengetriebene Innovationen in der Cloud zu realisieren.

Weltweit vertrauen über 3.000 Kunden aller Branchen und Größen auf SNP, unter ihnen 20 der DAX 40 und 103 der Fortune 500 Unternehmen. Die SNP-Gruppe beschäftigt weltweit über 1.400 Mitarbeitende an 35 Standorten in 15 Ländern. Das Unternehmen mit Stammsitz in Heidelberg erzielte im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 203,4 Mio. EUR.

Weitere Informationen unter http://www.snpgroup.com

Anlage: Bild