Positions-papier

BW/4HANA

MAI 2021

DSAG

Autoren

(u.a.)

Name	Unternehmen
Dr. Thorsten Stoßmeister	CubeServ AG
Paul Vatter (Grafiken)	s-peers AG
Volker Weingart (Sprecher der TG)	Universitätsklinikum Würzburg
Stefan Witteck	ZPARTNER

Inhaltsverzeichnis

Autoren **1**
Inhaltsverzeichnis **2**
Abbildungsverzeichnis **2**
Einleitung **3**
1. Strategische Verunsicherung **5**
2. Die analytische Vision **6**
3. Innovationen im Bereich BW/4HANA **8**
4. Lizenzen **10**
5. Fazit **12**
Appendix: Auswertungen **13**
Impressum **16**

Abbildungsverzeichnis

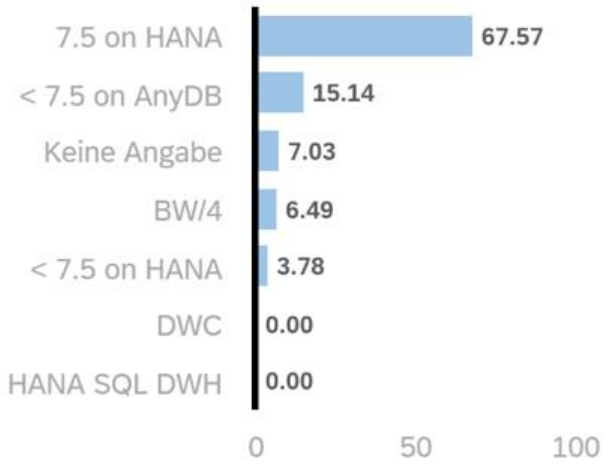
Abbildung 1: Ihr aktueller Release BW 3
Abbildung 2: Ein BW/4HANA-Projekt 4
Abbildung 3: Das strategische Ziel im Data Warehousing ist in zwei Jahren: 6
Abbildung 4: Das strategische Ziel im Data Warehousing ist in etwa fünf Jahren: 6
Abbildung 5: Gründe, die eine Migration auf BW/4 verzögern/verhindern: 10

Einleitung

Das Produkt SAP BW/4HANA ist der natürliche Nachfolger des SAP-BW-Produkts. Dennoch hat bisher die Mehrheit der SAP-BW-Kunden die Migration nach BW/4HANA noch nicht vollzogen. Es hat den Anschein, dass ein beträchtlicher Teil dieser Kunden mit der Migration zögert. Ja es besteht sogar die Gefahr, dass einige Kunden die Migration nicht durchführen werden und möglicherweise für dieses Produkt als SAP-Kunden verloren gehen werden.

An einer Standortbestimmung im Rahmen einer DSAG-Umfrage haben mehr als 300 Unternehmen aus dem Arbeitskreis Business Analytics teilgenommen. In diesem Arbeitskreis sind etwa 2.500 Unternehmen vertreten, die vornehmlich zu den BW-Bestandskunden zählen. In der vorliegenden Analyse wurden die Antworten von 169 Unternehmen ausgewertet. Ein wichtiger Ausgangspunkt ist hier, dass die Mehrheit der Kunden bereits jetzt auf SAP-HANA-Technologie basierend mit SAP BW arbeitet (~68%).

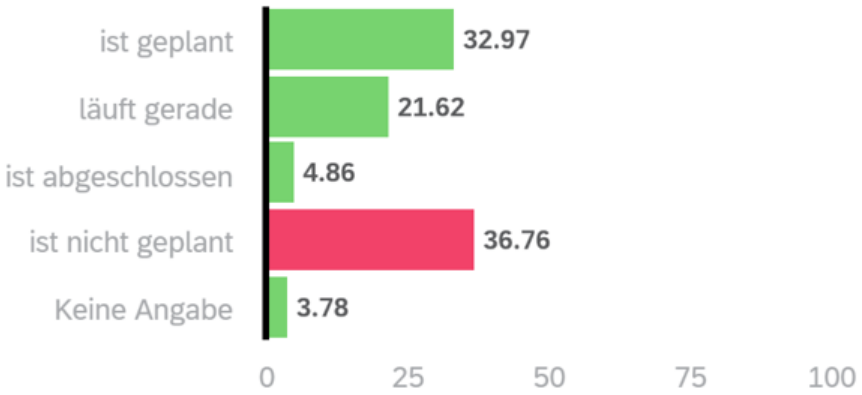
Abbildung 1: Ihr aktueller Release BW



Dieses Positionspapier würdigt hier insbesondere die mutmaßlich geringe Wechselmotivation der „7.50er“-Kunden im Hinblick auf den Einsatz von SAP BW/4HANA.

Die Auswertung der DSAG-Umfrage hat ergeben, dass zunächst ein wesentlicher Anteil der SAP-Kunden (~37%) keinen Einsatz von SAP BW/4HANA plant:

Abbildung 2: Ein BW/4HANA-Projekt ...



Die Mehrheit der Kunden steht SAP BW/4HANA grundsätzlich positiv gegenüber und hat entweder eine Einführung bereits abgeschlossen (~5%) oder diese läuft gerade (~22%). Für einen weiteren wesentlichen Anteil der Kunden steht die Einführung noch bevor (~33%).

Im folgenden Text werden nun einige der Beweggründe für dieses Verhalten aufgelistet und auch einige Verbesserungsvorschläge vorgebracht mit der Absicht, die Kunden weiterhin für das BW/4HANA-Produkt der SAP zu erhalten.

1. Strategische Verunsicherung

Bei vielen dieser Kunden liegt ihrem Zögern eine grundlegende Verunsicherung zu Grunde, ob denn das Produkt BW/4HANA noch ein strategisch langfristig gesetztes Kernprodukt der SAP ist.

Da die Migration nach BW/4HANA mit einigen Aufwänden und damit höheren Investitionskosten verbunden ist als üblicherweise bei Upgrades, benötigen diese Kunden Investitionssicherheit und validieren die Lösungen erneut. Wodurch ergeben sich Zweifel an der Investitionssicherheit bei BW/4HANA?

1. BW/4HANA ist nicht das einzige analytische Produkt der SAP. Das operative Reporting im S/4HANA entwickelt sich weiter und befeuert immer wieder die Diskussion um die Notwendigkeit eines zentralen Datawarehouse. Dazu treten neuere Akteure wie SAP Data Intelligence auf der einen Seite und SAP DWC (Datawarehouse Cloud) auf der anderen Seite. Es ist für viele Kunden nicht eindeutig klar, wie SAP diese Produkte zueinander positioniert.

2. Mit der DWC ist eine Cloud-fähige Lösung im Portfolio der SAP und BW/4HANA ist nicht Cloud-fähig und auch nicht dafür angekündigt. Die SAP als Ganzes setzt mit großer Wucht auf Cloud und Cloud-Produkte und stellt ihr Geschäftsmodell darauf um. Allein daraus ergibt sich der Eindruck, dass BW/4HANA nun nur noch ein Übergangsprodukt ist und dass der DWC die Zukunft gehören wird. Dieser Eindruck ist vereinzelt sogar so stark ausgeprägt, dass manche Kunden nur noch in BW/4HANA investieren würden, wenn die SAP einen Migrationspfad von BW/4HANA nach DWC anbietet.

3. Die Roadmap der weiteren Innovationen des BW/4HANA hat sich geleert oder beschränkt sich auf „Kleinigkeiten“. Zukunftsweisende Fragestellungen wie „Machine Learning“ sind in anderen Produkten untergebracht worden. Wir möchten die technischen Leistungen hinter den noch geplanten Innovationen nicht schmälern, aber es entsteht der Eindruck, dass die SAP selbst die Begeisterung für ihr eigenes Produkt verloren hat, und entsprechend lieblos damit umgeht.

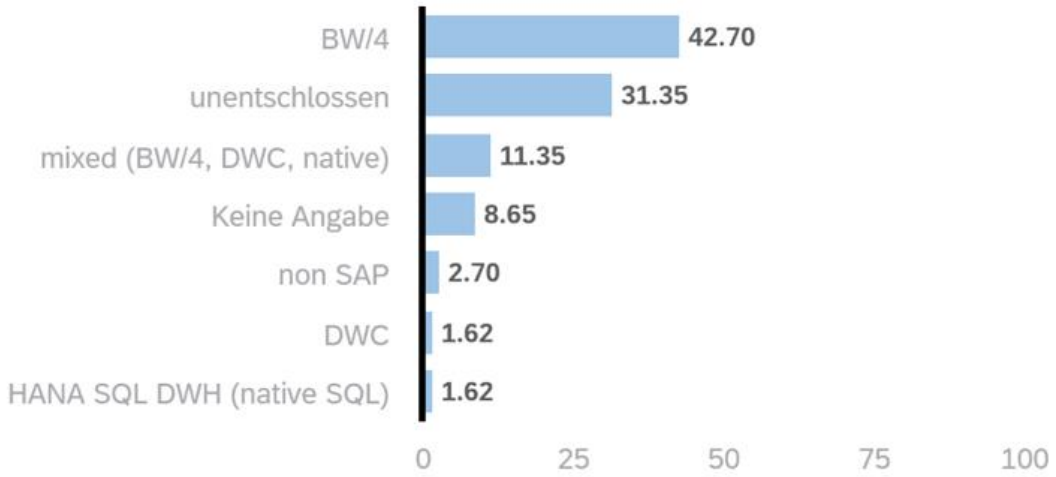
4. Es fehlt an einem eindeutigen, belastbaren und glaubhaften Commitment der SAP für das Produkt BW/4HANA, welches auch Fragen zu Positionierung, Cloudfähigkeit und zukünftigen Innovationen beantwortet. Dazu haben viele Kunden in den letzten Jahren im Frontend-Bereich die Erfahrung gemacht, dass vermeintlich strategisch gesetzte Tools nicht weiterentwickelt wurden. Hier ist Geld und Vertrauen verloren gegangen. Nun wird eine solche Unzuverlässigkeit auch im Bereich eines Kernprodukts der SAP für möglich gehalten.

2. Die analytische Vision

Für viele Kunden ist SAP nicht nur ein Lieferant von Software zur Implementierung von Geschäftsprozessen, sondern der visionäre Gestalter dieser Prozesse. Damit bereitet SAP diesen Kunden den Weg zur Erreichung ihrer Ziele und die Kunden verlassen sich auf die langfristige Expertise der SAP.

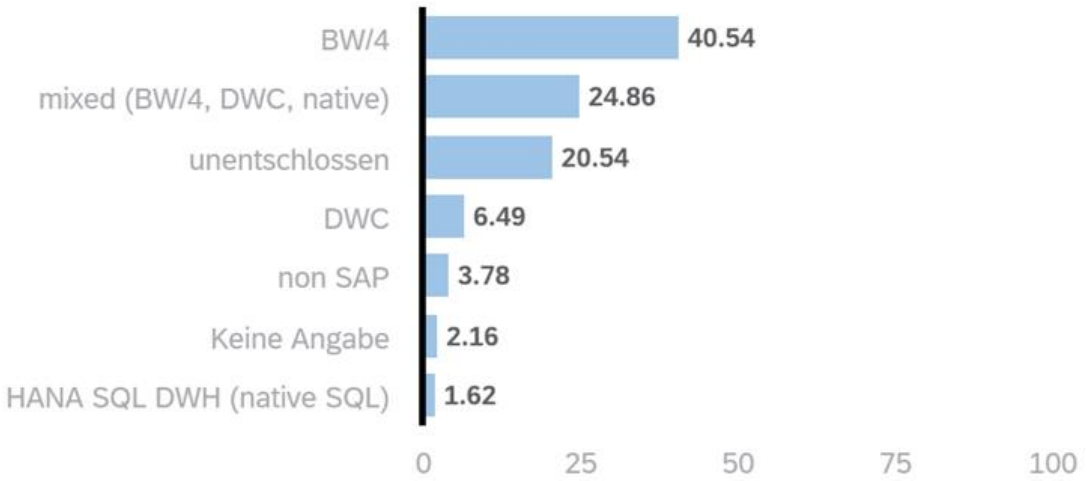
Auf kurze Sicht ist eine deutliche strategische Ausrichtung der Kunden auf BW/4HANA zu erkennen (~43%). Deutlich wird aber auch ein Großteil an unentschlossenen Unternehmen (~31%):

Abbildung 3: Das strategische Ziel im Data Warehousing ist in zwei Jahren



Blickt man in die mittelfristige Planung so ergibt sich ein ähnliches Lagebild im Bereich der SAP- BW/4HANA-Kunden (~41%). Es gibt deutlich weniger unentschlossene Kunden (21%), dafür aber einen sehr deutlich absehbaren Anteil von Kunden mit gemischten Architekturszenarien (~25%):

Abbildung 4: Das strategische Ziel im Data Warehousing ist in etwa fünf Jahren



Offensichtlich ist das grundlegende Interesse an BW/HANA-Architekturen auch perspektivisch prägend mit einem zunehmenden Anteil von „best of breed“-Landschaften. Sowohl das HANA SQL als auch DWC-dominierte Architekturen können sich im Vergleich deutlich nachgelagert positionieren.

Es ist daher wichtig, dass die SAP eine gesamthafte analytische Vision präsentiert. Eine solche Vision muss mindestens folgende Punkte glaubhaft beantworten:

- Die Positionierung der verschiedenen analytischen SAP-Produkte zueinander, gerne auch mit den jeweiligen Integrationsfähigkeiten zum anderen Produkt hin.
- Speziell das Verhältnis DWC zu BW/4HANA: wird die DWC der langfristige und Cloud-fähige Nachfolger? Falls nein, wie kann sich BW/4HANA innerhalb der Cloud-Strategie der SAP halten?
- Wie offen sind die Lösungen gegen Nicht-SAP-Produkte (z. B. gegen andere BigData-Systeme)?
- Wo werden zukunftsträchtige Innovationen (z. B. Machine Learning) stattfinden, wo nur noch kontinuierliche Verbesserungen und wo ist demnächst das Produkt feature-vollständig und geht in den Wartungsmodus?

Die Darlegung einer solchen analytischen Vision ist wichtiger als das eine oder andere zu erwartende neue Feature. Mit ihr muss die grundlegende Verunsicherung beseitigt werden. Und die SAP-Fachabteilungen der Kunden benötigen eine solche gesamthafte strategische Sicht, um darauf aufbauend sich in Budgetverhandlungen gegen konkurrierende analytische Nicht-SAP-Abteilungen durchsetzen zu können.

3. Innovationen im Bereich BW/4HANA

Wenn das Produkt BW/4HANA zukünftig als strategisches Kernprodukt Teil der o.g. analytischen Vision bleiben sollte, muss dies auch mit weiteren Innovationen in diesem Produkt untermauert werden, ansonsten wäre das nicht glaubwürdig

Hier einige Anregungen, an welchen Stellen Innovationen möglich wären, die die Kern-Features des BW/4HANA (Integrierend, einfach, offen, agil) weiter verbessern:

1. Die Entwicklungsumgebung ist nun ein Flickenwerk aus SAP GUI, Eclipse und Web-Anwendungen in diversen Browsern. Das ist historisch alles zu erklären und zu rechtfertigen und der erfahrene BW-Entwickler kann den Werdegang nachvollziehen. Aber keinem Neukunden wird das Sammelsurium an Tools verständlich sein. Als Folge schwindet auch die Freude bei der Benutzung und das Arbeiten ist nur noch mühsam. Hier ist jede Perspektive auf eine einheitlichere Oberfläche erfreulich.

2. Gewisse Konzepte sind nicht konsequent zu Ende geführt. Beispielsweise wurde das feldbasierte Modellieren eingeführt, um die Implementierungszeit zu beschleunigen. Für einige Fälle sind aber immer noch InfoObjekte notwendig. Die Attribute dieser InfoObjekte müssen aber auch wieder InfoObjekte sein, das führt sehr schnell zu rekursivem Aufwand. Ein feldbasiertes InfoObjekt könnte hier die Agilität erhöhen.

3. Das Produkt kommt ohne eigenes Frontend. Schön wäre es, wenn mindestens ein Frontend im BW/4HANA integriert wäre (und sei es nur lizenztechnisch integriert). Es macht keinen guten Eindruck, wenn etwas so Notwendiges wie ein Frontend-Tool schon zu neuen Lizenzverhandlungen führt.

4. Funktionen wie das Versenden von Berichten (Broadcasting, insbesondere das Bursting) sollten zur Kernfunktion dazugehören. Immer noch benötigt man dafür eine Extra-Server (BO-Server), der dann für Analysis for Office (Afo) for Excel, auch noch das nur kann, wenn er auf MS Windows installiert ist, wodurch zusätzliche Lizenzkosten entstehen. Ein BO-Server mag verständlich sein für Kunden, die Crystal Reports oder andere klassische BO-Produkte einsetzen. Nur für das bei Controllern beliebte AfO ist er jedoch ein zusätzlicher Klotz am Bein, der hierfür von der SAP auch noch als strategisch gesetzt eingestuft wird. Der BO-Server verdirbt an dieser Stelle das Bild der Einfachheit.

5. Ein großer Schritt in Richtung Vereinfachung war die Integration der Planung. Weitere solche Integrationen sollten folgen, z. B. der SAP Power Designer als Ausgangspunkt einer zentralen gemeinsamen Datenmodellierung zwischen IT und Fachbereich.

6. In vielen Bereichen kann man mit vertikalen Fragestellungen Schwächen der Gesamtlösung finden. Z.B. dauert es sehr lange bis es gelingt, eine einfache Query-Kennzahl in einer Fiori-Kachel anzuzeigen. Früher hat es lange gedauert, bis man Excel-Daten hoch ins Reporting geladen hatte, heute geht das direkt ins ADSOs hinein. Diese kontinuierlichen Verbesserungen sind wichtig.

7. Das BW wird als sehr FICO-lastig wahrgenommen. Andere Aspekte, wie z. B. Textanalysen sind BW-nativ kaum unterstützt. Es gibt im BW XXL-Attribute, um solche Dinge wie Dokumente oder Bilder zu speichern, doch kann man sie nicht einfach anzeigen. Hier wurde etwas Vielversprechendes angefangen, das aber noch nicht einfach nutzbar ist.

8. Der Umgang mit semistrukturierten Daten (JSON, XML) ist im BW/4HANA nur über manuelle Lösungen möglich. Hier wäre eine Out-of-the-Box-Lösung ggf. auch in Zusammensetzung mit SAP DI wünschenswert.

9. Der ganze Bereich des Machine Learning scheint mit SAP DI in ein neues Produkt gewandert zu sein. Es wäre ein gewaltiger Innovationsschub, wenn BW/4HANA nicht diesen ganzen Bereich preisgibt, sondern seinen Kunden einen einfachen Weg zur Integration von AI bieten würde.

4. Lizenzen

Lizenzen sind immer ein Quell von Diskussionen. Die SAP will und soll Geld verdienen, die Kunden möchten sparen. Doch die Lizenzen sind eine wichtige Stellschraube, um manches Investitionshindernis zu überwinden. Umgekehrt können sie auch abschrecken. Folgende Punkte bzgl. Lizenzen erscheinen problematisch und lassen sich u. a. auch durch die Wortmeldungen der DSAG-Umfrage („Lizenz“-Kosten) belegen:

Abbildung 5: Gründe, die eine Migration auf BW/4 verzögern/verhindern

1. Es ist bisher nicht gelungen, ein in sich konsistentes Lizenzmodell zu entwickeln. Die SAP selbst erteilt Kunden mit derselben Lizenz unterschiedliche Auskünfte darüber, was mit ihrer (Runtime-) Lizenz nun in der HANA erlaubt ist und was nicht.

2. Es ist keine Frontend-Lizenz enthalten. Nach dem nicht billigen Produkt muss der Kunde zusätzliche Lizenzen erwerben, um ein Frontend zu haben.

3. Für die Planung ist eine zusätzliche Lizenz erforderlich, was Kunden mit BW-on-HANA ohne PAK vor eine zusätzliche Investitionshürde stellt.

4. Der Umstieg auf BW/4HANA selbst ist eine im Allgemeinen teure Migration der Datenmodelle, gleichzeitig wechseln auch noch die Lizenzmodelle, die wiederum nicht den Eindruck erwecken, als würden damit die Investitionskosten wenigsten einigermaßen kompensiert werden.

5. Es herrscht der Eindruck, die SAP setze Mondpreise gefolgt von Mondrabatten an. Dies führt zu absoluter Intransparenz und dem Gefühl, wahrscheinlich haben andere besser verhandelt und nur man selbst zahle diese hohen Preise.

Vermutlich wäre es schon rein psychologisch wirkungsvoller, wenn das Lizenzmodell verbessert wird:

- Einfacher und transparenter
  (z. B. sieht man auf den SAP-Seiten irgendwo die Preise des Produkts?)

- Integrierter
  (vielleicht ein etwas höherer Preis, dafür schon alles drin, z. B. Planungslizenzen)

- Offener
  (z. B. die fünf integrierten SAC-Lizenzen in der DWC sind eine hervorragende Heranführung des Kunden an dieses Produkt)

- Sicherer
  (im Sinne von: was da ist, kann auch genutzt werden bzw. ein sehr transparentes pay-by-usage)

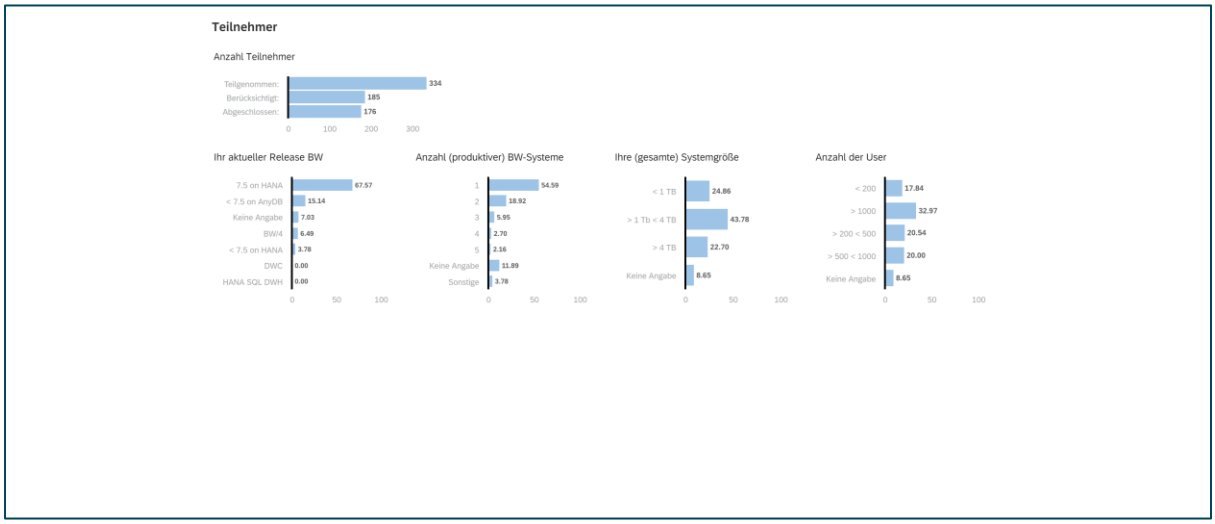
5. Fazit

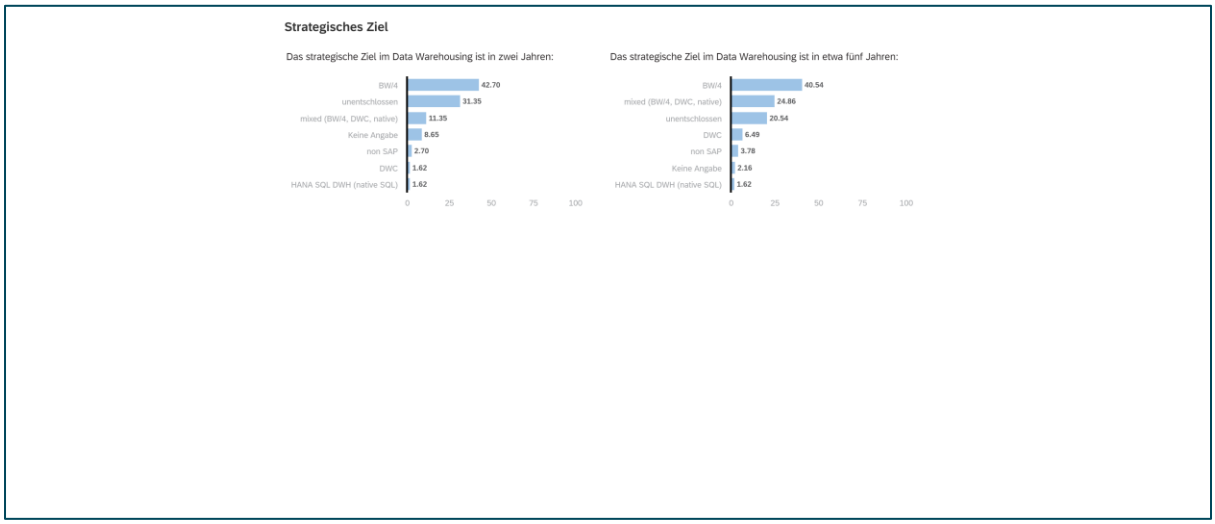
Um das Vertrauen mancher Kunden in die Investitionssicherheit einer Migration nach BW/4HANA wiederherzustellen, ist es unbedingt notwendig, BW/4HANA entsprechend gegen die anderen analytischen Produkte (speziell gegen die DWC) nachhaltig zu positionieren.

Dies kann gerne als Teil einer gesamthaften analytischen Vision erfolgen, an der sich Kunden in ihrer analytischen Strategie orientieren können. Zukünftige technologische Veränderungen und Innovationen lassen eine Koexistenz mit Produkten wie DWC und DI als erstrebenswert erscheinen („best of breed“), auch in den Augen der Umfrageteilnehmer.

Glaubhaft wird die Nachhaltigkeit aber nur durch die Ankündigung weiterer größerer Innovationen und kleinerer Verbesserungen in diesem Produkt.

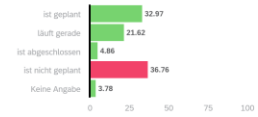
Appendix: Auswertungen



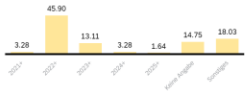


Projekt

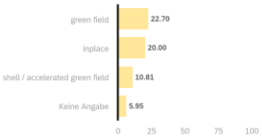
Ein BW/4-Projekt:



Für wann ist das BW/4-Projekt geplant?

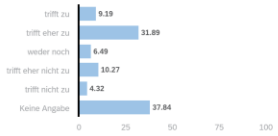


Die BW/4-Migration war (oder ist) geplant als:



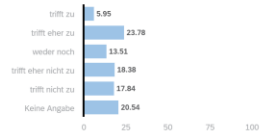
Support

Die Dokumentation ist einfach auffindbar



Die Dokumentation ist hilfreich

Schulung ist NICHT notwendig



Migration auf BW/4

Gründe, die eine Migration auf BW/4 verzögern, verhindern:

Welche Features in BW/4 würden eine Migration wahrscheinlicher machen?

Appendix
Auswertung Umfrage
Exported on Wed May 19 2021 09:43:08 GMT+0200 (Mitteleuropäische Sommerzeit)
https://s-peers-1.eu10.hcs.cloud.sap/sap/fpa/ui/tenants/af353/bo/story/B38CC301571ACBFC5B741CB4A4BFA41D

Über die DSAG

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) ist einer der einflussreichsten Anwenderverbände der Welt. Über 4.000 Mitgliedsunternehmen und mehr als 70.000 Mitgliedspersonen bilden ein starkes Netzwerk, das sich vom Mittelstand bis zum DAX-Konzern und über alle wirtschaftlichen Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) erstreckt. Auf Basis dieser Reichweite gewinnt der Industrieverband fundierte Einblicke in die digitalen Herausforderungen im DACH-Markt. Die DSAG nutzt diesen Wissensvorsprung, um die Interessen der SAP-Anwender zu vertreten und ihren Mitgliedern den Weg in die Digitalisierung zu ebnen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.dsag.de

Impressum

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass das vorliegende Dokument nicht jeglichen Regelungsbedarf sämtlicher DSAG-Mitglieder in allen Geschäftsszenarien antizipieren und abdecken kann. Insofern müssen die angesprochenen Themen und Anregungen naturgemäß unvollständig bleiben. Die DSAG und die beteiligten Autor:innen können bezüglich der Vollständigkeit und Erfolgsgeeignetheit der Anregungen keine Verantwortung übernehmen.

Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei:
Deutschsprachige SAP Anwendergruppe e.V.
Altrottstraße 34 a
69190 Walldorf | Deutschland
Telefon +49 6227 35809-58
E-Mail info@dsag.de
dsag.de

Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.