

COMPUTERWOCHE

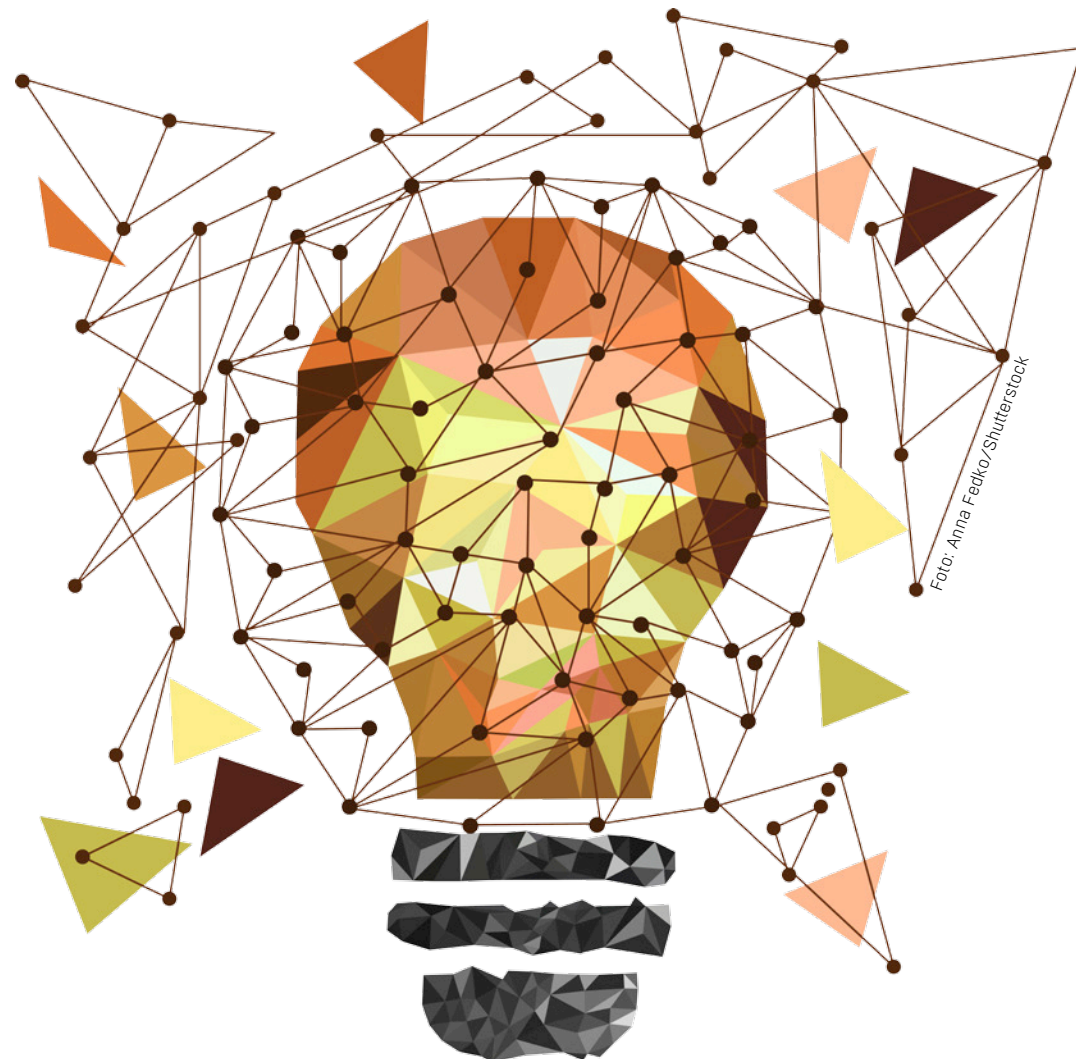
Ausgabe 2023 – 36-37 4. September 2023

VOICE OF DIGITAL

Transformieren in Krisenzeiten

Der Druck zur digitalen Transformation bleibt hoch.
Lesen Sie, worauf es beim Umbau ankommt.

Seite 26



SAP verspielt Kundenvertrauen

Höhere Wartungsgebühren
und Innovationen nur in der
Cloud – das sorgt für Ärger

Seite 6

Anwender wollen Daten nicht teilen

Datenkultur und Open Company
bleiben für deutsche Unternehmen
und Behörden Fremdwörter

Seite 24

Kündigung oder Aufhebungsvertrag

Wer sich von Beschäftigten
trennen muss, sollte nicht am
falschen Ende sparen

Seite 40

Softwarekonzerne verspielen das Vertrauen ihrer Kunden


Konzerne wie SAP, Microsoft und Oracle machen gute Geschäfte. Da kommt es bei den Kunden gar nicht gut an, wenn Gebühren erhöht und Lizenzmodelle restriktiver gehandhabt werden.

Höhere Gebühren, Lizenzmodelle mit Lock-in-Effekt und mehr Audits – die großen Softwarekonzerne ziehen die Daumenschrauben an. Ihr Ziel: Mehr Geld mit ihren Lösungen zu machen und die Kunden an die eigenen Plattformen zu binden. Sei es SAP, die die Wartungsgebühren erhöht und Innovationen nur noch für Cloud-Kunden anbieten will (Seite 6), Microsoft, die die Nutzung ihrer Datenbank auf Plattformen von Drittanbietern verteuert (Seite 18), oder Oracle, deren Versprechen einer einfacheren Java-Lizenzierung sich zum kostspieligen Boomerang entwickeln kann (Seite 34).

Die Kunden sind verständlicherweise sauer und machen ihrem Ärger Luft. SAP-Anwender sprechen offen von einem massiven Vertrauensverlust und raten, angesichts des neuen Winds aus Walldorf die Zielrichtung der anstehenden S/4HANA-Migrationen noch einmal genau zu überprüfen. Schließlich sind die Heilsversprechen der Cloud noch lange nicht eingelöst. Mehr Offenheit und Flexibilität hat man den Anwendern versprochen. Viel ist davon nicht zu spüren, wenn man für die Nutzung einer Software auf einer anderen Cloud-Plattform plötzlich viel tiefer in die Tasche greifen muss. Vielmehr verfestigt sich der Eindruck, dass in der Cloud die neuen Legacy-Landschaften entstehen, mit denen sich Anwender auf Gedeih und Verderb einzelnen Akteuren ausliefern.

Das werden sich die Anwender nicht gefallen lassen, zumal das Geld angesichts mauer Konjunkturaussichten und Geschäfte längst nicht mehr so locker sitzt und IT-Projekte gern verschoben, wenn nicht gar abgeblasen werden. Sicher – der Druck, sich digital zu transformieren, bleibt hoch. Doch dafür suchen sich die Kunden Anbieter, die Partnerschaften pflegen und ein Ohr für die Nöte ihrer Kunden haben.

Herzlich,
Ihr



Martin Bayer, Deputy Editorial Director



Martin Bayer,
Deputy Editorial Director



Foto: chase4concept/Shutterstock

So klappts mit dem Audit:

Lizenzprüfungen sind unangenehm. Nur wer gut vorbereitet ist, kann einem Software-Audit gelassen entgegensehen. Hier finden Sie Tipps, die Ihnen dabei helfen: www.cowo.de/3550813

▶▶ 26

Wie sich Unternehmen digital transformieren

Der Druck, sich digital zu transformieren, wächst – gerade in Krisenzeiten sind Beharren und ein Weiter so fehl am Platz. Doch der Umbau der Geschäftsmodelle sowie der Umstieg auf neue Prozesse, Systeme und Plattformen sind komplex. Viele Unternehmen unterschätzen den damit verbundenen Aufwand. Allerdings lohnen sich die Anstrengungen. Mit dem digitalen Wandel winken geringere Kosten und mehr Effizienz. Lesen Sie, wie Sie Ihre digitale Transformation angehen und auf was Sie dabei achten sollten.



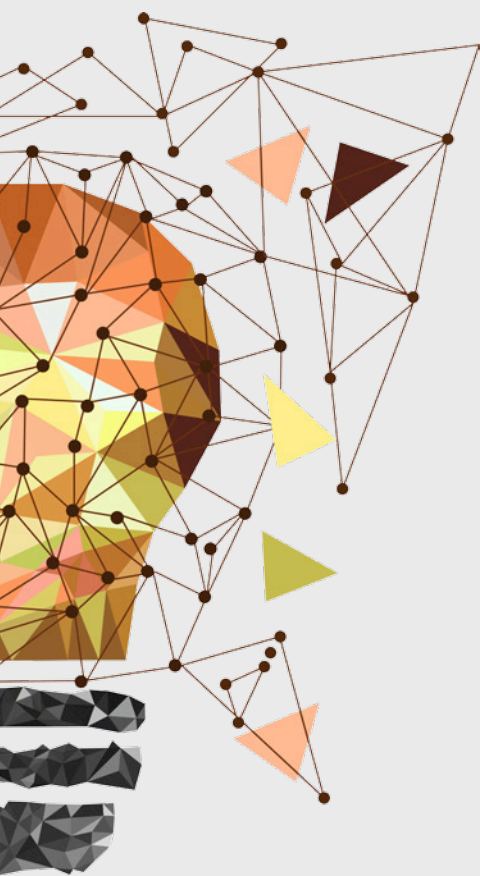
Markt

- 6 SAP-Kunden verlieren Vertrauen**
Mit der Ankündigung, Innovationen nur noch in der Cloud anzubieten und die Gebühren für die Wartung deutlich anzuheben, sorgt SAP für viel Ärger in den Reihen seiner Kunden.
- 10 Atos spaltet sich auf**
Nach langer Suche verkauft der IT-Dienstleister sein klassisches Geschäft mit Managed Infrastructure Services an einen Investmentfonds und firmiert in Eviden um.
- 12 SEC will mehr Sicherheitsinfos**
Börsennotierte Unternehmen müssen die US-Aufsicht künftig schneller und genauer darüber informieren, wenn sie von Hackern angegriffen wurden oder Daten verloren haben.



Technik

- 14 SAP-HR-Systeme richtig aufsetzen**
Eine Kombi aus SAP HCM On-Premises mit SAP SuccessFactors ist für viele SAP-Anwender der passende Weg in die Cloud. Damit aber alles funktioniert, sind einige Details zu beachten.
- 18 Microsoft zieht die Preisschraube an**
Mit dem neuen Datenbank-Release SQL Server 2022 hat Microsoft seine Preis- und Lizenzpolitik verschärft. Wer nicht aufpasst, riskiert hohe versteckte Kosten.
- 24 Anwender wollen Daten nicht teilen**
Datenkultur und Open Company bleiben für viele deutsche Unternehmen und Behörden Fremdwörter. Die Bereitschaft, Daten zu teilen, ist hierzulande eher gering.



Praxis

- 34 Oracle bittet Java-Kunden zur Kasse**
Nachdem Oracle sein Lizenzmodell für Java auf eine Mitarbeiter-basierte Metrik umgestellt hat, befürchten viele Kunden explodierende Kosten. Vermehrte Audit-Aktivitäten könnten die Lage weiter verschärfen.
- 36 Mercedes macht seine Leute KI-fit**
Mit einem milliardenschweren Weiterbildungsprogramm will der Autobauer seine Belegschaft auf die digitale Transformation und künstliche Intelligenz besser einstellen und vorbereiten.
- 38 Tipps für Ihre Enterprise-Cloud**
Wer seinen Betrieb auf Enterprise-Clouds umstellt, sollte genau wissen, was dort passiert, und wo sich Mehrwerte heben lassen.



Job & Karriere

- 40 Kündigung oder Aufhebungsvertrag?**
Aktuell stehen etliche Betriebe vor der Notwendigkeit, sich von Mitarbeitenden zu trennen. Um den Betriebsfrieden zu wahren, sollte nicht am falschen Ende gespart werden.
- 44 Wie KI den Jobmarkt verändert**
Mitarbeiter müssen für sich herausfinden, wo Stärken, wo Alleinstellungsmerkmale liegen – und sich ständig weiterbilden, soll KI sie nicht arbeitslos machen.
- 49 Was Entwickler verdienen**
Die weltweit höchsten Einstiegsgehälter für Entwickler gibt es in der Schweiz. Die deutschen Kollegen kommen lediglich auf knapp mehr als die Hälfte.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**



Das Verhältnis zwischen SAP und ihren Kunden ist angespannt. Der Softwarekonzern stellt das Vertrauen der Anwender auf eine harte Probe.

Foto: Romolo Tavani/Shutterstock

Höhere Preise und Cloud-only – SAP-Kunden verlieren das Vertrauen

Mit der Ankündigung, Innovationen nur noch in der Cloud anzubieten und die Wartungsgebühren deutlich anzuheben, sorgt SAP für viel Ärger in den Reihen seiner Kunden.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

SAP lässt zahlreiche treue Kundenunternehmen im Stich. So lautet das Fazit der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) hinsichtlich der jüngsten strategischen Entscheidungen ihres Softwarelieferanten. Die SAP-Verantwortlichen hatten zuletzt durchblicken lassen, Innovationen nur noch für ihre Cloud-Lösungen bereitzustellen. Außerdem sollen die Wartungsgebühren ab dem kommenden Jahr teurer werden.

Um bis zu fünf Prozent müssen SAP-Anwender ab 2024 mehr für ihren Softwaresupport nach Walldorf überweisen. Das gilt SAP zufolge für den Standard wie für den Enterprise Support. Die Option, die Wartungspreise zu erhöhen, hält sich SAP in den entsprechenden Verträgen offen. Gekoppelt sind diese Erhöhungen an den Verbraucherpreisindex. Angesichts der weiterhin hohen Inflation keine guten Aussichten für SAP-Kunden. Allerdings werden die Steigerungen bei maximal fünf Prozent gedeckelt.

On-Premises-Landschaften erforderten komplexe und intensive Support- und Wartungsverfahren, die sich über mehrere Versions- und Hardwarekombinationen erstreckten, begründen die SAP-Verantwortlichen die Preiserhöhung. Dazu gehöre auch die Anpassung der Software an neue Vorschriften und Gesetze. Bereits heute unterstütze man über 850 lokale ERP-Versionen und habe bis 2022 über 1.200 gesetzliche Änderungen in die eigenen ERP-Systeme eingearbeitet, hieß es vonseiten SAPs.

Anwender achten auf den Gegenwert für ihre Wartungsgebühren

Dem größten deutschen Softwarekonzern würde eine solche Preiserhöhung viel Geld in die Kasse spülen. Im vergangenen Jahr hatte SAP rund 11,9 Milliarden Euro mit Softwaresupport eingenommen, immerhin etwa 40 Prozent vom Gesamtumsatz (29,5 Milliarden



DSAG-Chef Jens Hungershausen bezeichnet die neue SAP-Strategie als 180-Grad-Kehrtwende zu den bisherigen Äußerungen. Diese seien ein schwerer Schlag und kämen einem Paradigmenwechsel gleich.

Foto: DSAG

- Verbesserungen nicht auf cloudbasierte Angebote beschränken zu wollen. Die Aussage ist ein schwerer Schlag. Sie kommt einem Paradigmenwechsel gleich.“

DSAG befürchtet Zwei-Klassen-Gesellschaft bei den SAP-Kunden

SAP hatte gerade erst im Mai 2023 anlässlich der Kundenkonferenz „Sapphire“ in Orlando, Florida, zahlreiche Innovationen für sein Softwareportfolio angekündigt. Vieles drehte sich dabei um die neue KI-Generation Generative AI. Damit stehe man an der Schwelle zu einem neuen KI-Zeitalter, ließ das SAP-Management durchblicken. Darüber hinaus wurde ein Green Ledger angekündigt, mit dessen Hilfe Anwenderunternehmen ihren CO₂-Fußabdruck genauer messen und damit ihr Nachhaltigkeitsmanagement besser in den Griff bekommen könnten. SAP will diese neuen Funktionen offenbar im Rahmen von Premium-Paketen für die Cloud anbieten, die die Anwender bis zu 30 Prozent teurer kommen könnten.

Viele SAP-Kunden werden diese Innovationen gar nicht nutzen können. Laut DSAG gilt das für Unternehmen, „die eine Umstellung auf S/4HANA geplant haben und die bestehenden Lizenzen nutzen beziehungsweise neue erwerben und entweder in ihren Rechenzentren oder Cloud-nativ mittels Infrastructure-as-a-Service(IaaS)-Umgebung eines Hyperscalers implementieren wollen“. Thomas Henzler, DSAG-

Fachvorstand Lizenzen, Service & Support, fragt sich: „Wenn das bei KI-Funktionalitäten der Fall ist, womit müssen Bestandskunden dann für andere Innovationen rechnen?“

Der DSAG-Vertreter ist enttäuscht. Offenbar herrsche bei SAP hinsichtlich der Kunden eine Zwei-Klassen-Gesellschaft. Als DSAG müsse man den Mitgliedern aufgrund der neuen Ausrichtung von SAP jetzt dazu raten, mögliche geplante S/4HANA-Einführungen bezogen auf das Betriebsmodell genauestens zu überdenken – insbesondere vor dem Hintergrund der erneuten Erhöhung der Wartung. „Die Ankündigung ist ein echter Showstopper und eine große Enttäuschung“, so Henzler.

Die SAP-Kunden verlieren das Vertrauen in ihren Softwarelieferanten. „Wer bisher auf S/4HANA On-Premises gesetzt hat, gerät durch die neue SAP-Strategie ins Hintertreffen“, konstatiert DSAG-Chef Hungershausen. „Kunden, die bereits in S/4HANA On-Premises investiert haben, können nun den Eindruck gewinnen, Millionen verschwendet zu haben.“

SAP-Anwender fühlen sich getäuscht

Viele Betriebe, auch kleine und mittelständische Unternehmen, hätten in den vergangenen Jahren die Herausforderung angenommen und trotz des damit verbundenen Aufwands und der hohen Komplexität die S/4HANA-Migration angegangen – mit der Erwartung, im Zuge dessen auch die neueste Technologie und Innovationen zu erhalten. Die DSAG habe diese SAP-Strategie auch noch unterstützt.

Die Anwendervertreter fühlen sich offensichtlich getäuscht. „Mit der Bekanntgabe der ursprünglichen Wartungsverlängerung bis 2040 hatte SAP ebenfalls zugesichert, Innovationen für S/4HANA bereitzustellen und Kunden damit Stabilität versprochen“, sagt DSAG-Technologie-Vorstand Sebastian Westphal. Aus Kundensicht stelle sich jetzt allerdings die Frage: „Was ist diese Wartungs- und Innovationszusage

„Aufgrund der neuen Ausrichtung von SAP müssen wir jetzt dazu raten, mögliche geplante S/4HANA-Einführungen bezogen auf das Betriebsmodell genauestens zu überdenken. Die Ankündigung ist ein echter Showstopper und eine große Enttäuschung.“

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support