

# STUDIE SAP S/4HANA 2025



 **STIBO SYSTEMS**  
MASTER DATA MANAGEMENT

 **All for One**

**SPIRIT/21**  
IT that works.

**USU**



Ein aktuelles Studienprojekt von  
CIO, CSO und COMPUTERWOCHE

Platin-Partner



Gold-Partner



Silber-Partner



*Alle Angaben in diesem Ergebnisband wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Trotzdem sind Fehler nicht ausgeschlossen. Verlag, Redaktion und Herausgeber weisen darauf hin, dass sie weder eine Garantie noch eine juristische Verantwortung oder jegliche Haftung für Folgen übernehmen, die auf fehlerhafte Informationen zurückzuführen sind.*

*Der vorliegende Ergebnisberichtsband, einschließlich all seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, auch auszugsweise, bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch den Herausgeber.*



**Matthias Teichmann**  
Director Research

## Die SAP-Cloud-Strategie in Zeiten geopolitischer Unsicherheit

SAP versucht seit einiger Zeit, seine Anwender in Richtung Cloud zu drängen – eine Strategie, die bei vielen deutschen Kunden auf wenig Gegenliebe stößt. Mit der Ankündigung von „Business Unleashed“ im Februar 2025 werden die Karten noch einmal neu gemischt. Der Softwarekonzern aus Walldorf zielt darauf ab, mit seinen Lösungen Prozessketten möglichst End-to-End zu unterfüttern. Die SAP-Zutaten hierfür sind die neue Business Suite in der Cloud, die Business Data Cloud (BDC) und die bereits seit Jahren bekannte Business Technology Platform (BTP) als technisches Fundament. Die DSAG sieht zwar weiterhin Korrekturbedarf, erkennt aber durchaus auch das Potenzial und die Chancen, die den Anwenderunternehmen aus der neuen SAP-Strategie erwachsen.

Die SAP-Offensive fällt in eine Zeit geopolitischer Instabilität. Spielt die von der neuen US-Regierung verursachte Verunsicherung der Märkte und Unternehmen und der infrage stehende EU-US Data Privacy Framework Europas größtem Softwarekonzern in die Hände?

Das ist also der Hintergrund unserer aktuellen Studie zum Thema SAP S/4HANA. Dazu haben wir wieder mehr als 300 (IT-)Verantwortliche aus C-Level, Fachbereichen sowie der IT befragt. Es bestätigt sich, was schon im Vorjahr eine der Kernerkenntnisse war: SAP S/4HANA

(Cloud) ist in der DACH-Region der Platzhirsch unter den ERP-Systemen. Die Unternehmen versprechen sich einen klaren und konkreten Mehrwert für das Business und bezeichnen den Umstieg auf SAP S/4HANA mehrheitlich als sehr wichtig oder sogar als entscheidend für die digitale Transformation.

Bemerkenswert ist, dass zwei Drittel der befragten Unternehmen angeben, die SAP Business Technology Platform (SAP BTP) zu nutzen, um Drittlösungen und Eigenentwicklungen in ihre SAP-S/4HANA-Landschaft zu integrieren. Auch die Anwendungsentwicklung und Automatisierung werden hier häufig genannt. Die Studienergebnisse machen zudem deutlich, dass die SAP-Anwender große Hoffnungen in den Einsatz der KI-Lösungen von SAP (SAP Business AI) setzen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erhofft man sich Wettbewerbsvorteile, die letztlich aus Prozessbeschleunigung und Kostensenkungen resultieren.

Der Studienberichtsband zu SAP S/4HANA 2025 hält jede Menge spannender Ergebnisse bereit, auch zu den Stolperfallen auf dem Weg zu SAP S/4HANA sowie zur SAP-Preispolitik.

Wir wünschen wir Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre!

# Inhalt

11

24

## Die wichtigsten Ergebnisse

### Management Summary..... 6

#### Das zentrale Ergebnis

SAP S/4HANA ist weit verbreitet,  
die meisten nutzen eine Cloud-Edition..... 8

#### Die weiteren Key Findings ..... 11

1. Die drei wichtigsten Erwartungen an den Einsatz von SAP S/4HANA ..... 12
2. SAP S/4HANA bringt Speed in die digitale Unternehmenstransformation ..... 14
3. Einführung und Einsatz von SAP S/4HANA – hohe Zufriedenheit mit Abstrichen ..... 15
4. Größte Herausforderungen sind die Anpassung der IT und das Datenmanagement..... 16
5. SAP BTP – mehr als „nur“ eine Integrationsplattform für SAP S/4HANA..... 18
6. Einsatz von KI für SAP S/4HANA Cloud nimmt Fahrt auf ..... 20
7. SAP-Preissteigerungen – für die meisten OK, doch viele wollen ein anderes ERP ..... 22

### Editorial ..... 3

## Weitere Studienergebnisse

1. Wettbewerbsvorteile durch frühzeitigen Umstieg auf SAP S/4HANA (Cloud) ..... 25
2. Unternehmen wollen SAP S/4HANA schnell einführen..... 26
3. Der Weg zu SAP S/4HANA – Hybridmodell ist mit Abstand am beliebtesten ..... 28
4. Große Mehrheit der Unternehmen will weiter in SAP S/4HANA investieren ..... 30
5. SAP-Budget – bei jedem zehnten Unternehmen steigt es um mehr als zehn Prozent..... 31
6. Rechnungswesen, Einkauf/Beschaffung und CRM sind die Top-3-Investitionsfelder ..... 32
7. SAP S/4HANA wird umfassend genutzt, am häufigsten dessen Finance-Funktionen ..... 34
8. Umstieg SAP S/4HANA – gut vorbereitet ist halb gewonnen ..... 36
9. Geringer Reifegrad der Organisation und Prozesse beim SAP-S/4HANA-Umstieg ..... 38
10. Beim SAP-S/4HANA-Umstieg halten IT-Bereich und IT-Leitende das Heft in der Hand..... 39

## Studiendesign

- Impressum ..... 59
- Studiensteckbrief..... 60
- Stichprobenstatistik..... 61
- Studienkonzept, Round-Table-Moderation, Autor dieser Ausgabe ..... 62
- Studienreihe..... 63



40

## Blick in die Zukunft

SAP S/4HANA (Cloud): ERP-Dominanz und klarer Business-Nutzen – aber auch Stolpersteine beim Umstieg ..... 41



43

## CIO-Agenda 2025

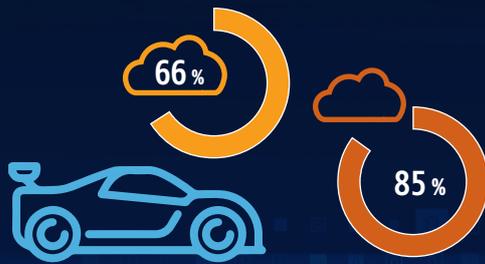
Daten zur allgemeinen Einschätzung der Marktlage ..... 43



49

## Studienpartner stellen sich vor

|                    |    |
|--------------------|----|
| Stibo Systems..... | 50 |
| All for One.....   | 52 |
| SPIRIT/21.....     | 54 |
| USU.....           | 56 |



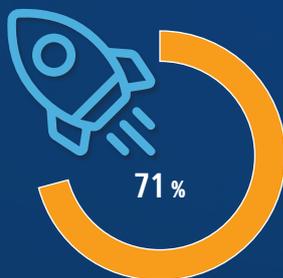
## Zentrales Ergebnis: SAP S/4HANA (Cloud) ist bei ERP-Systemen in der Pole Position

**Zwei Drittel** der Unternehmen, die ein ERP-System einsetzen, nutzen SAP S/4HANA (Cloud). **85 Prozent** derjenigen, die diese ERP-Suite on-premises nutzen, möchten sie in die Cloud migrieren.



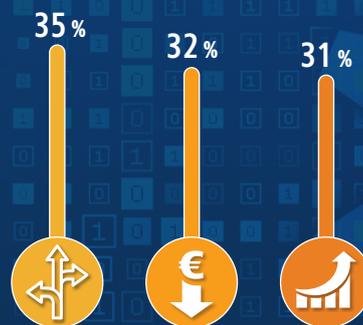
## Große Zufriedenheit mit SAP S/4HANA, aber nicht bei allen

Insgesamt sind **85 Prozent** der Befragten mit dem Einsatz von SAP S/4HANA „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“. Am wenigsten zufrieden sind die IT-Leitenden. Dort liegt der Anteil nur bei **62 Prozent**. Sie beurteilen auch den Projektverlauf beim Umstieg kritisch.



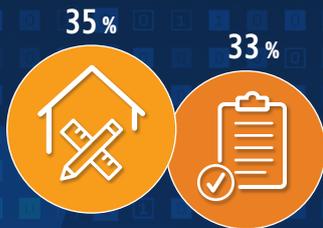
## Digitale Transformation – SAP S/4HANA ist der Booster dafür

Der Umstieg auf die aktuelle ERP-Suite von SAP ist für **71 Prozent** der Unternehmen von großer bis entscheidender Bedeutung, um ihre digitale Transformationsagenda substanziell voranzubringen.



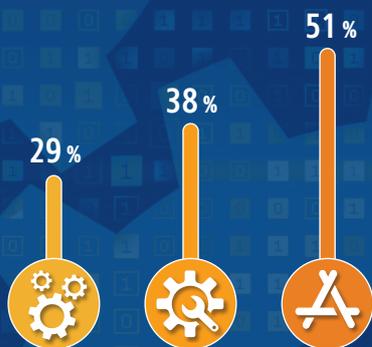
## Flexibilität im Business, Umsatz rauf, Kosten runter

Unternehmen erwarten von SAP S/4HANA konkreten Nutzen, in erster Linie mehr Tempo und Flexibilität (**35 Prozent**) im Business, Kostensenkungen (**32 Prozent**) und mehr Umsatzwachstum (**31 Prozent**).



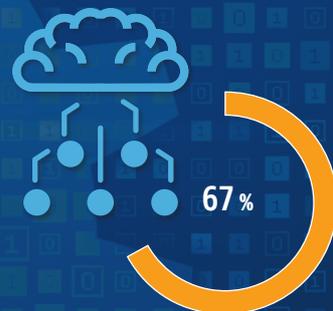
## Top-2-Herausforderungen beim SAP-S/4HANA-Umstieg

**35 Prozent** bezeichnen die Anpassung der IT-Landschaft und -Architektur und **33 Prozent** die Verwaltung und den Abgleich von Stammdaten aus verschiedenen Quellsystemen als die größte Schwierigkeit.



## SAP BTP wird zum Integrationsstandard für SAP S/4HANA

**29 Prozent** nutzen die SAP Business Technology Platform (BTP) bereits zur Anbindung von Drittanwendungen, **38 Prozent** sind in der Implementierungsphase. Das Platform-as-a-Service-Angebot (PaaS) dient **51 Prozent** auch zur App-Entwicklung.



## 67 Prozent nutzen SAP Business AI umfassend oder für bestimmte Aufgaben

**52 Prozent** der Befragten sehen den Nutzen in beschleunigten Prozessen, **45 Prozent** in Kostensenkungen und jeweils **39 Prozent** in der Prozessautomatisierung und Einhaltung von Compliance-Anforderungen.



## Akzeptanz für SAP-Preispolitik, doch Wechselwille wächst

Obwohl **80 Prozent** der Unternehmen die SAP-Preissteigerungen als (eher) nachvollziehbar einstufen, denken **58 Prozent** über einen ERP-Umstieg nach. Hohe Wechselbereitschaft zeigen speziell kleinere Firmen und C-Level-Verantwortliche.

# Management Summary

Die Key Findings im Überblick

# Das zentrale Ergebnis

## SAP S/4HANA ist weit verbreitet, die meisten nutzen eine Cloud-Edition

Zwei Drittel der Unternehmen, die eine ERP-Lösung nutzen, setzen SAP S/4HANA ein, on-premises oder in einer der Cloud-Editionen. Etwas mehr als ein Drittel nutzt noch eine ältere ERP-Software von SAP wie SAP ECC 6.0 oder SAP R/3 Enterprise 4.7.

Überproportional viele Firmen arbeiten bereits mit der aktuellen ERP-Suite von SAP, was angesichts des bevorstehenden Endes der Mainstream-Wartung für SAP ECC 6.0 als positive Nachricht eingestuft werden kann. Allen voran größere Unternehmen mit 1000 und mehr Beschäftigten (74 Prozent) und kleinere Firmen mit weniger als 250 Beschäftigten (70 Prozent) setzen SAP S/4HANA bereits ein, doch lediglich 56 Prozent der mittelgroßen Firmen mit 250 bis 999 Beschäftigten. Die Differenz zu den größeren Unternehmen beträgt satte 18 Prozentpunkte und

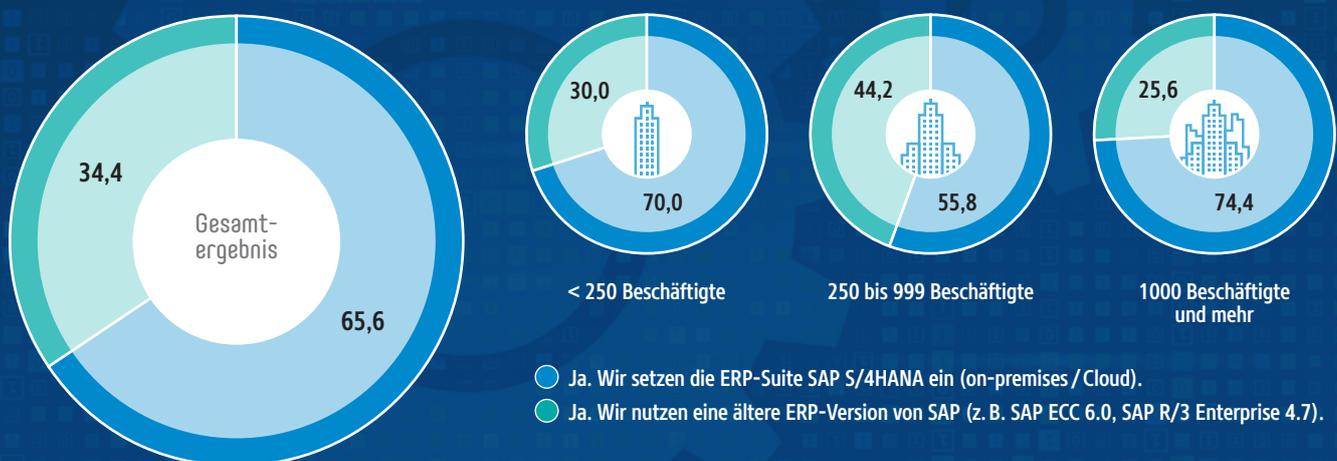
immerhin zehn Prozentpunkte zum Durchschnittswert.

Interessant dabei ist, dass nur ein Fünftel der Befragten, die SAP S/4HANA einsetzen, die On-Premises-Variante nutzen. Der weit-aus größte Teil, nämlich 46 Prozent, betreibt diese ERP-Suite von SAP in der Public Cloud eines Hyperscalers wie Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, Google Cloud Plattform (GCP) oder bei einem professionellen Hosting-Anbieter. 19 Prozent nutzen SAP S/4HANA als Public Cloud Edition, also in

## Setzt Ihr Unternehmen eine ERP-Lösung von SAP ein?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die derzeit eine ERP-Lösung einsetzen. Basis: n = 250

Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße (Deutschland)



Form einer hoch standardisierten Multi-Tenant-Lösung mit weitgehend standardisierten Prozessen. Sieben Prozent entscheiden sich für die Private Cloud Edition, die sich als Single-Tenant-Lösung individuell anpassen lässt. Sechs Prozent wählen ein hybrides Two-Tier-Modell. Dabei kombinieren sie SAP S/4HANA on premises mit einer der Cloud-Editionen – etwa für den Einsatz in Niederlassungen. Alternativ erweitern sie die On-Premises-Version durch Cloud-Apps und -Services auf Basis der SAP Business Technology Platform (SAP BTP).

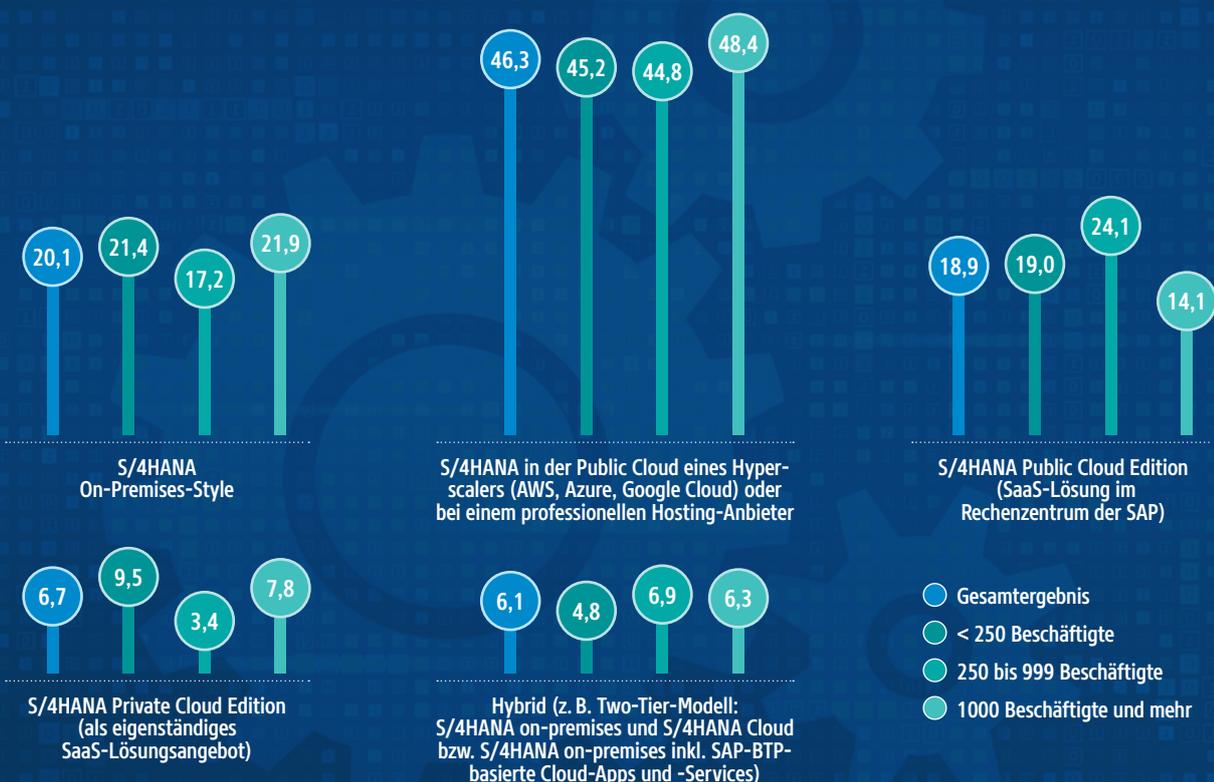
Auffallend ist, dass die Private Cloud Edition von SAP S/4HANA überproportional von kleineren Betrieben (10 Prozent) genutzt wird (größere Unternehmen 8 Prozent; mittelgroße Firmen 3 Prozent). Diese mittelgroßen Unternehmen greifen dementsprechend häufiger zur Public Cloud Edition, nämlich in 24 Prozent der Fälle (kleinere Betriebe 19 Prozent; größere Unternehmen 14 Prozent).

Besonders erstaunlich: Insgesamt 85 Prozent der Befragten, die SAP S/4HANA on-premises nutzen, wollen die ERP-Suite über kurz oder lang in die Cloud migrieren, davon 58 Prozent in die Cloud eines Hyperscalers; 21 Prozent planen den Wechsel in die Public Cloud Edition und sechs Prozent in die Private-Cloud-Umgebung eines professionellen Hosting-Dienstleisters oder in die HANA Enterprise Cloud (HEC) von SAP.

Auch hier gibt es abhängig von der Unternehmensgröße deutliche Unterschiede. 78 Prozent der kleineren und 70 Prozent der mittelgroßen Firmen planen, ihr SAP-S/4HANA-System in eine Hyperscaler-Cloud zu migrieren, doch nur 36 Prozent der größeren Unternehmen. Von diesen wollen jedoch fast drei von zehn (29 Prozent) weiterhin mit der On-Premises-Version arbeiten, im Gegenzug aber kein einziger kleiner Betrieb und nur eine von zehn mittelgroßen Firmen.

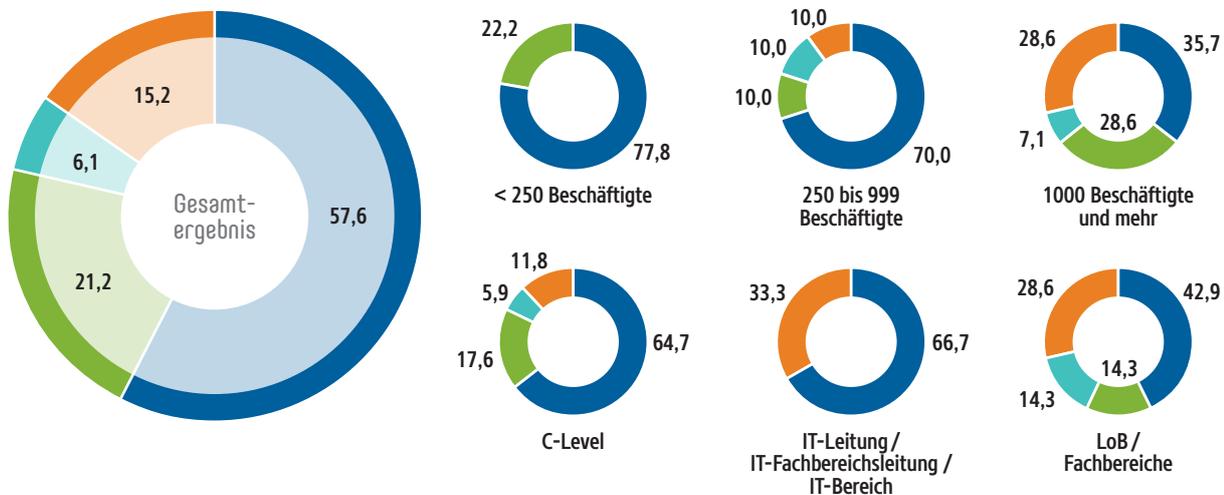
## Welche SAP-S/4HANA-Variante nutzt Ihr Unternehmen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA als ERP-Suite einsetzen. Basis: n = 164



# Plant Ihr Unternehmen in Bezug auf SAP S/4HANA (kurz- oder mittelfristig) eine Migration in die Cloud?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die S/4HANA On-Premises-Style nutzen. Basis: n = 33



- Ja, Migration in die Public Cloud eines Hyperscalers (AWS, Azure, Google Cloud)
- Ja, Migration in die Public Cloud von SAP
- Ja, in die Private Cloud mit einem professionellen Hosting-Dienstleister (z.B. Hana Enterprise Cloud)
- Nein, wir nutzen weiter S/4HANA On-Premises-Style.

Zwischen den einzelnen Funktionsträgern herrscht alles andere als Einigkeit: Geht es nach den Business- und IT-Entscheiderinnen und -entscheidern auf C-Level-Ebene sowie den IT-Leiterinnen und -leitern, würden jeweils rund zwei Drittel der Befragten SAP S/4HANA gern in eine Hyperscaler-Cloud überführen. Auf Fachbereichsebene planen das nur 43 Prozent der Befragten; eine Differenz von satten 23 Prozentpunkten.

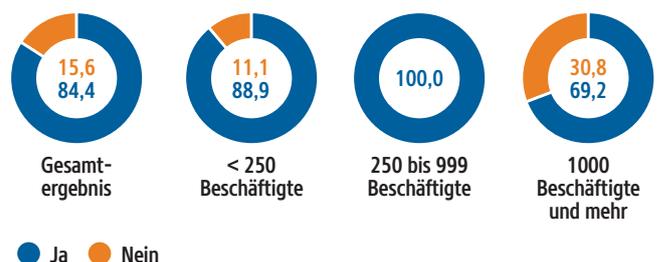
Zudem interessant: Kein IT-Leiter will die ERP-Suite in die Public- oder in die Private Cloud hieven, die Fachbereiche in jeweils 14 Prozent der Fälle. Deutlich einiger sind sich IT-Leitende (33 Prozent) und Fachbereiche (29 Prozent), wenn es darum geht, SAP S/4HANA weiterhin on-premises zu betreiben. Sie sind in dieser Beziehung deutlich konservativer als die C-Level-Verantwortlichen, von denen das lediglich zwölf Prozent vorhaben.

Alles in allem lässt sich festhalten: Bei SAP S/4HANA geht der Trend unabhängig von der Unternehmensgröße in Richtung Cloud-Betrieb oder Nutzung als SaaS-Cloud-Edition

(Public/Private). Zur Wahrheit gehört aber auch: Mehr als vier Fünftel aller Unternehmen (84 Prozent) haben ihr in die Cloud migriertes SAP-S/4HANA-On-Premises-System durch einen Rollback zurückgeholt. Bei mittelgroßen Firmen liegt die Quote sogar bei 100 Prozent; am geringsten ist sie bei größeren Unternehmen (69 Prozent). Das ist ein klarer Hinweis, dass der Ausflug in die Cloud nicht den erhofften Nutzen brachte oder sogar komplett misslang.

## Hätte Ihr Unternehmen sein on-premises betriebenes SAP-S/4HANA-System bereits in die Cloud (Public, Private) migriert und durch einen Rollback wieder zurückgeholt?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die S/4HANA On-Premises-Style nutzen. Basis: n = 33



# Die weiteren Key Findings

Zahlen und Analysen, die aus  
Sicht des Marktforschungsteams  
besonders wichtig sind

# Die drei wichtigsten Erwartungen an den Einsatz von SAP S/4HANA

Unabhängig von Betriebsmodell, Wartungsverlängerung und Co.: Unternehmen, die SAP S/4HANA einführen, erwarten konkreten geschäftlichen Nutzen, allen voran im Hinblick darauf, ihr Business schnell und flexibel an neue Anforderungen anzupassen (35 Prozent).

Bei knapp einem Drittel der Befragten (32 Prozent) stehen Kosteneinsparungen ganz oben auf der Liste. 31 Prozent hoffen darauf, mit SAP S/4HANA das Umsatzwachstum zu verbessern. Hinter diesen drei Top-Nutzen-erwartungen für das Business stufen Unternehmen die Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen (23 Prozent), die Möglichkeit zum Aufbau neuer, vorzugsweise digitaler Geschäftsmodelle (20 Prozent) oder ein höheres Innovationstempo (17 Prozent) als deutlich weniger wichtig ein.

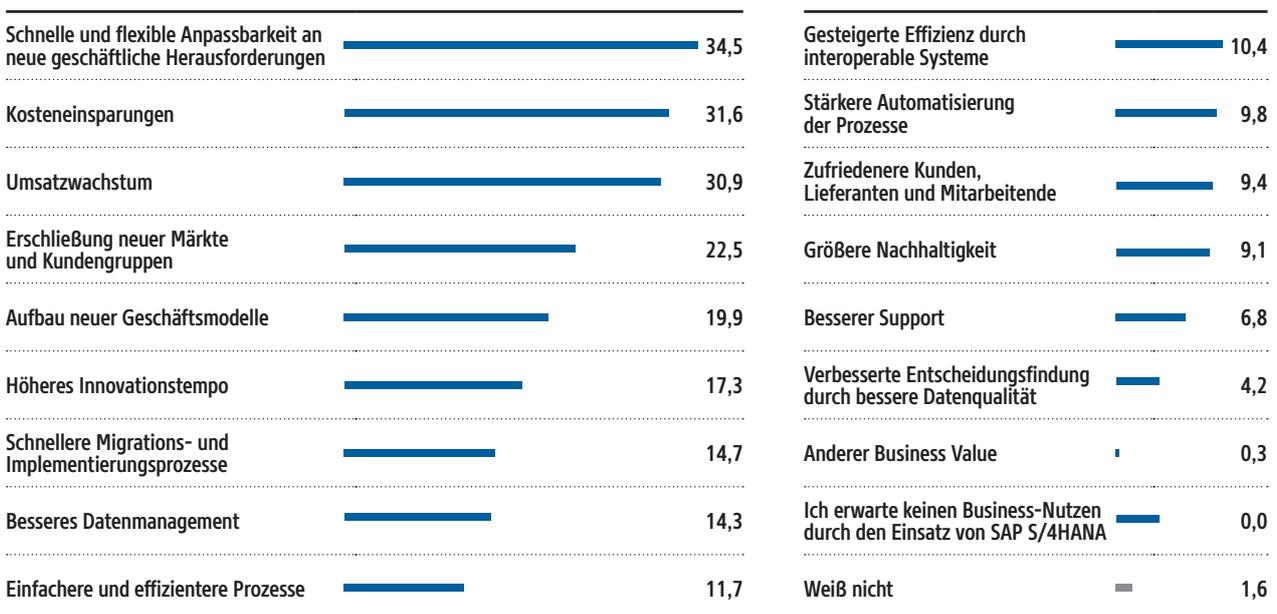
Noch weiter unten auf der Skala des erwarteten geschäftlichen Nutzens finden sich Anforderungen wie ein verbessertes Datenmanagement (14 Prozent), eine vereinfachte

und effizientere Prozessabwicklung (zwölf Prozent) sowie ein höherer Grad an Prozessautomatisierung und mehr Effizienz durch Interoperabilität der IT-Systeme (jeweils zehn Prozent). Dabei sind gerade diese Faktoren ein wichtiger Hebel für neue Geschäftsmodelle oder um Kosten zu sparen. Werden nämlich bislang manuelle Arbeitsabläufe automatisiert und Dateneingaben von Hand auf ein Mindestmaß reduziert, lassen sich messbare Zeit- und Kostenvorteile erzielen.

Abhängig von der Unternehmensgröße werden die geschäftlichen Vorteile unterschiedlich stark gewichtet. Mehr Schnelligkeit und Flexibilität ist mittelgroßen Firmen am wichtigsten (39 Prozent), kleineren Betrieben

## Welchen konkreten Business-Nutzen erwarten Sie in erster Linie durch den Einsatz von SAP S/4HANA für Ihr Unternehmen?

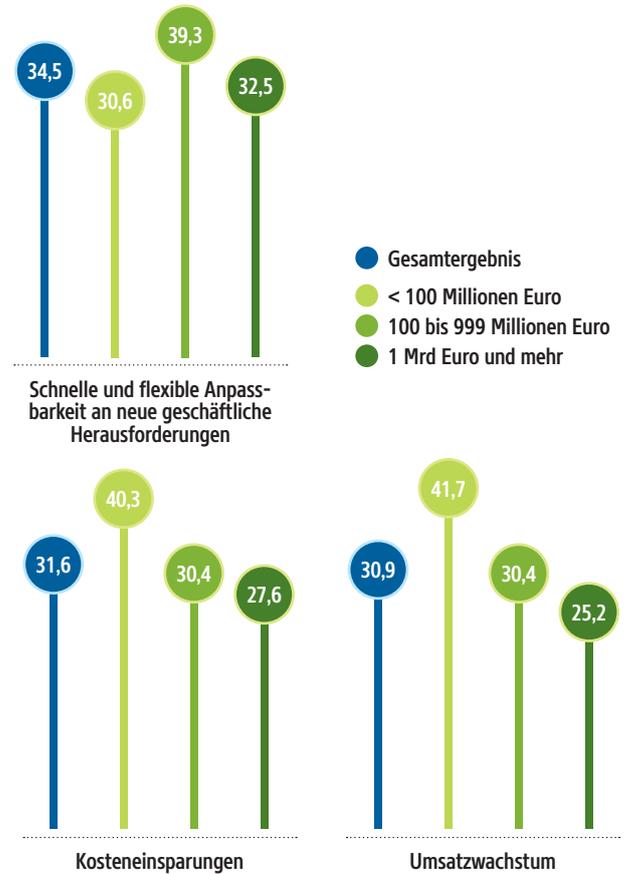
Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich (nicht mehr als drei Antworten). Basis: n = 307



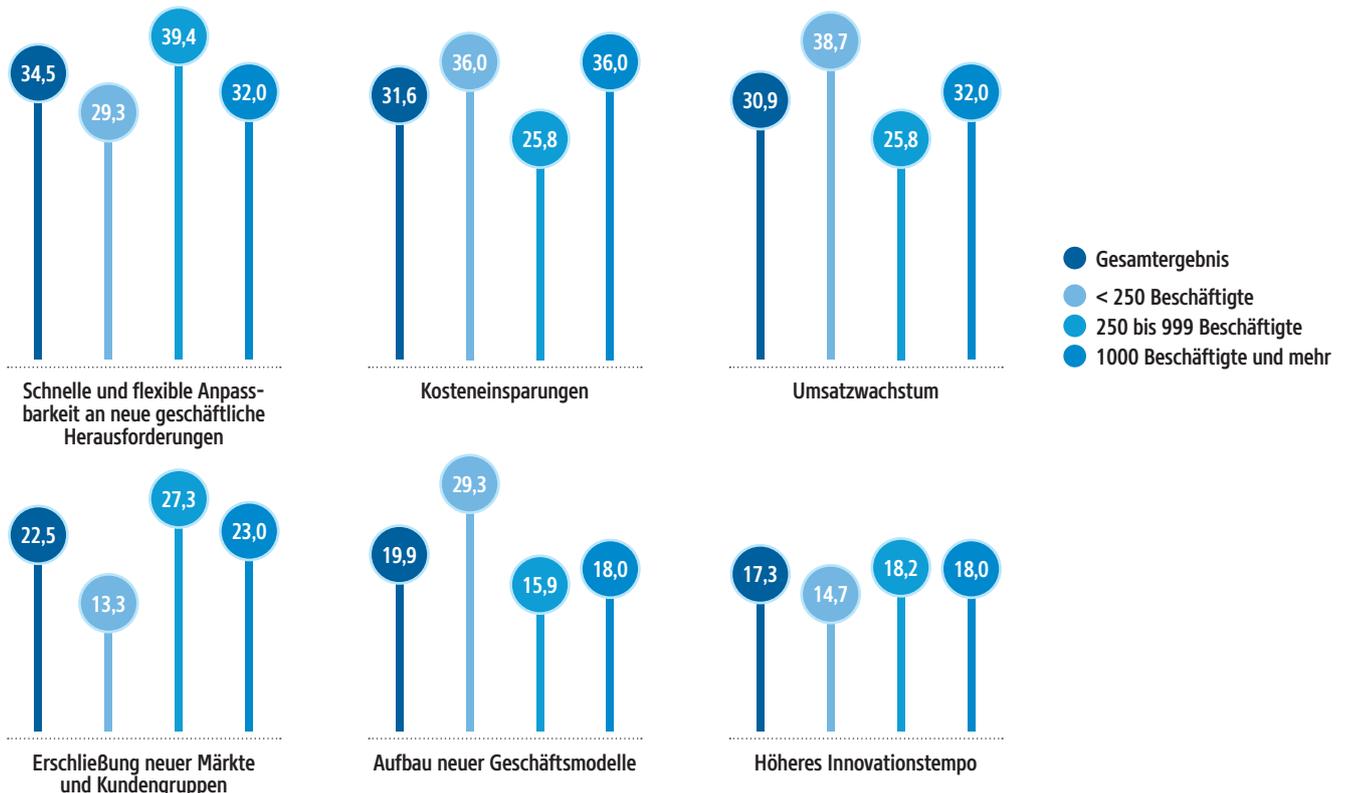
und größeren Unternehmen nicht ganz so (29 und 32 Prozent). Im Gegenzug favorisieren jeweils 36 Prozent der kleineren und größeren Firmen in erster Linie Kosteneinsparungen, aber nur 26 Prozent der mittelgroßen Firmen. Ähnlich beim Umsatzwachstum: Dieser Punkt ist kleineren Betrieben mit Abstand am wichtigsten (39 Prozent; größere Unternehmen 32 Prozent; mittelgroße Firmen 26 Prozent).

Worauf diese unterschiedliche Gewichtung beim Umsatzwachstum zurückzuführen sein könnte, darüber lässt sich trefflich spekulieren. Möglicherweise ist die Zielsetzung kleinerer Betriebe, den Umsatz nach oben zu skalieren, um so die Position im Wettbewerb zu stärken. Gestützt wird diese Hypothese durch einen Blick auf die Umsatzklassen. Bei 42 Prozent der Firmen mit weniger als 100 Millionen Umsatz pro Jahr hat das Umsatzwachstum oberste Priorität, doch nur bei einem Viertel der Unternehmen mit mehr als einer Milliarde Umsatz. Das sind stolze 17 Prozentpunkte weniger.

Ergebnis-Split nach Umsatzklasse



Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße (Anzahl Beschäftigte in Deutschland)



# 2 SAP S/4HANA bringt Speed in die digitale Unternehmenstransformation

Unternehmen ziehen greifbaren geschäftlichen Nutzen aus SAP S/4HANA (Cloud). Mehr als sieben von zehn Befragten (71 Prozent) sagen zudem, dass diese ERP-Suite entscheidende (13 Prozent), sehr große (27 Prozent) oder große Bedeutung (31 Prozent) für die digitale Unternehmenstransformation hat.

Nimmt man die Gegenprobe, so sind es 17 Prozent der Befragten, die der Ansicht sind, dass die Umstellung auf SAP S/4HANA (Cloud) von eher großer Bedeutung ist und weitere insgesamt zwölf Prozent, für die das nur eher kleine oder sehr kleine Bedeutung hat. Das belegt eindrucksvoll, dass die meisten Unternehmen den Nutzen der mit SAP S/4HANA (Cloud) ausgelieferten neuen SAP-Technologien für ihr Business klar erkennen. Man denke nur an embedded Analytics-Funktionen, die SAP Fiori-Oberfläche oder direkt in die ERP-Prozesse integrierte KI-Funktionen.

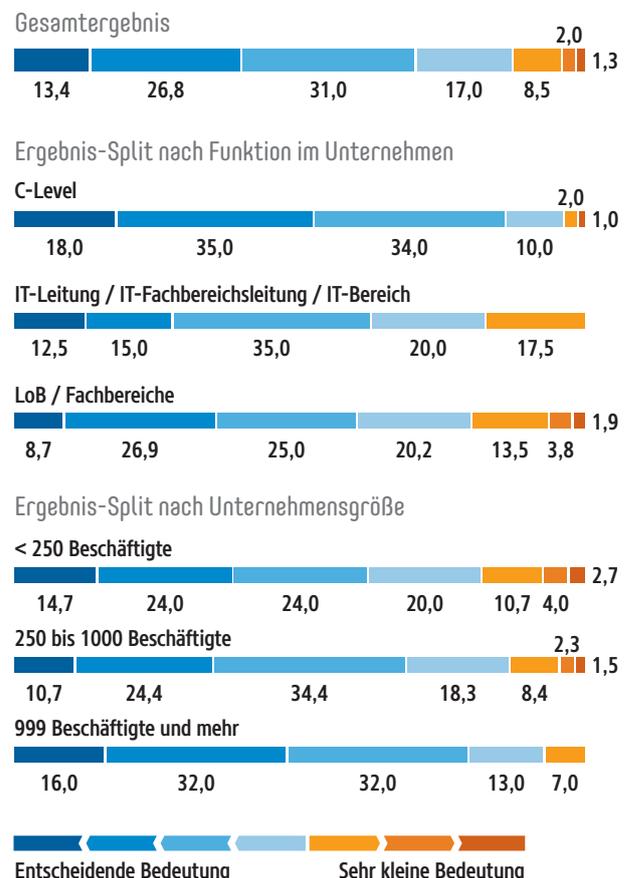
Blickt man auf die unterschiedlichen Funktionsträger in den Unternehmen, so ergibt sich ein differenzierteres Bild: Bezüglich der Bedeutung von SAP S/4HANA (Cloud) für die digitale Transformation klaffen die Auffassungen doch enorm weit auseinander. Für 87 Prozent der C-Level-Verantwortlichen ist die ERP-Suite von SAP von großer bis entscheidender Bedeutung, für die IT-Leitenden gilt das zu 63 Prozent und für die Fachbereiche nur zu 61 Prozent. Das deutet darauf hin, dass C-Level-Verantwortliche in der aktuellen ERP-Suite von SAP das Mittel der Wahl sehen, um die Digitalisierung entscheidend voranzubringen. Aufschlussreich in diesem Zusammenhang: 18 Prozent der IT-Leitenden stufen die Bedeutung der aktuellen ERP-Suite von SAP in diesem Punkt als eher gering ein.

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch abhängig von der Unternehmensgröße. 80 Prozent der größeren Unternehmen sagen, der Wechsel auf SAP S/4HANA (Cloud) habe große bis entscheidende Bedeutung, um ihre digitale Transformationsagenda voran-

zutreiben. Bei mittelgroßen Firmen sind 70 Prozent dieser Meinung, bei kleineren Betrieben sogar nur 63 Prozent. Diese doch erhebliche Differenz von 17 Prozentpunkten zwischen größeren und kleineren Firmen lässt sich eventuell darauf zurückführen, dass die Digitalisierung bei den Erstgenannten absolute Priorität genießt. Letztgenannte legen möglicherweise in erster Linie Wert auf die Einführung bewährter standardisierter Prozesse (SAP Best Practices) und/oder einer zukunftssicheren (Cloud-)ERP-Lösung.

## Welche Bedeutung hat die Umstellung auf SAP S/4HANA in Bezug auf die digitale Transformation Ihres Unternehmens insgesamt?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307



## Einführung und Einsatz von SAP S/4HANA – hohe Zufriedenheit mit Abstrichen

Trotz aller Herausforderungen, die mit der Neueinführung von SAP S/4HANA beziehungsweise oder deren Migration verbunden sind: 85 Prozent der Befragten sind mit dem Einsatz dieser ERP-Suite „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“. 77 Prozent sind es auch in Bezug auf den Projektablauf.

Das zeigt: Unternehmen meistern die Herausforderungen und Stolpersteine auf dem Weg zu SAP S/4HANA in der Regel erfolgreich. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass es in puncto Zufriedenheit zwischen den einzelnen Funktionsträgern enorme Differenzen gibt, sowohl im Hinblick auf den Einsatz von SAP S/4HANA als auch den Projektablauf bei der Migration oder Neueinführung. Zeigen sich eine überwältigende Mehrheit von 94 Prozent der C-Level-Verantwortlichen und auch 83 Prozent der Fachbereiche „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ mit dem Einsatz dieser ERP-Suite, sind es bei der IT-Leitenden nur 62 Prozent, ein Unterschied von 32 beziehungsweise 21 Prozentpunkten. Ähnlich verhält es sich beim Projektverlauf, mit dem 89 Prozent der Verantwortlichen auf C-Level-Ebene „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ sind, aber nur 63 Prozent der IT-Leitenden und zwei Drittel der Fachbereiche.

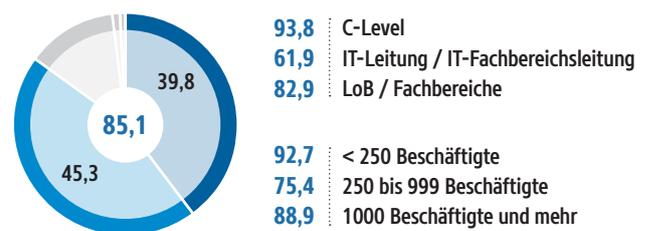
Die relativ geringe Zufriedenheitsquote der IT-Leitenden in beiden Punkten deutet auf tieferliegende Probleme hin. Als Gründe werden genannt, dass alles zu schnell gehe, zu teuer und kompliziert sei. Auch die Support-Zeiten seien unzumutbar. Möglicherweise gab es zudem Budget-Restriktionen, sodass der Einsatz von SAP S/4HANA nicht wie von den IT-Leitenden geplant und gewünscht erfolgt. Die relativ hohe Unzufriedenheit beim Projektablauf könnte auf technische Probleme oder Personalmangel in der IT-Abteilung zurückzuführen sein.

Auch abhängig von der Unternehmensgröße fallen die Unterschiede bei der Zufriedenheit ins Gewicht. Sind 93 Prozent der kleineren Betriebe und 89 Prozent der größeren Unter-

nehmen mit dem Einsatz von SAP S/4HANA „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“, sind es lediglich drei Viertel der mittelgroßen Firmen. Beim Projektverlauf fallen die prozentualen Unterschiede zwischen kleineren, mittelgroßen und größeren Firmen in puncto Zufriedenheit geringer aus. Die hohe Zufriedenheit insbesondere kleinerer Betriebe mit Einsatz und Projektverlauf hängt möglicherweise damit zusammen, dass dort in vielen Fällen die hoch standardisierte Public-Cloud-Edition von SAP S/4HANA zum Einsatz kommt, die zahlreiche Best Practices für verschiedene Branchen bietet und sich relativ schnell einführen lässt.

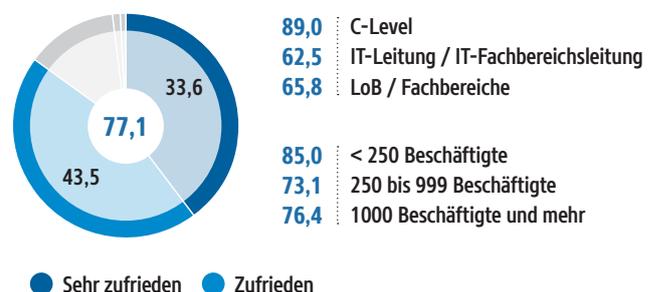
### Wie zufrieden ist Ihr Unternehmen ganz allgemein mit seinen eingesetzten SAP S/4HANA-Lösungen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA als ERP-Suite einsetzen. Basis: n = 164



### Wie zufrieden ist / war Ihr Unternehmen mit dem Projektablauf bei der Migration auf bzw. Neueinführung von SAP S/4HANA?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP S/4HANA als ERP-Suite einsetzen oder dies planen. Basis: n = 257



# 4 Größte Herausforderungen sind die Anpassung der IT und das Datenmanagement

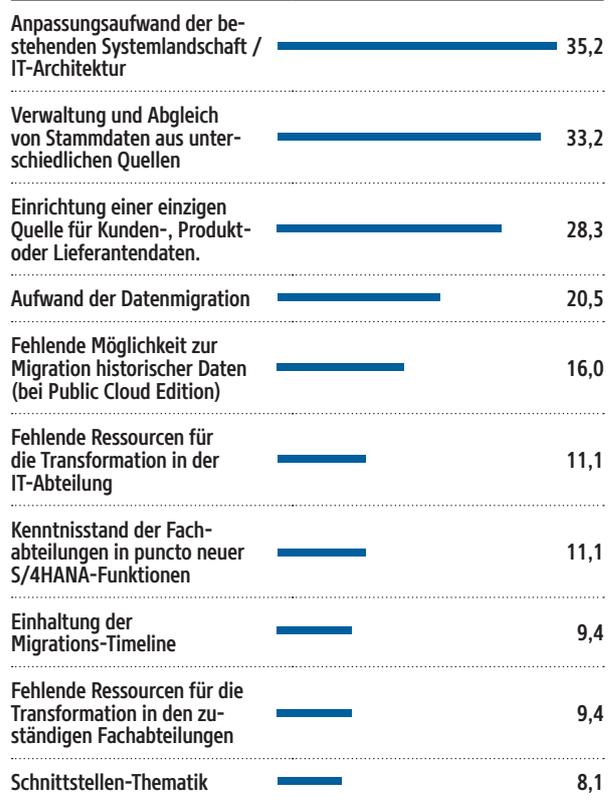
35 Prozent der Unternehmen sehen im Anpassungsaufwand der vorhandenen IT-Landschaft und -Architektur die größte Herausforderung beim Umstieg oder bei der Neueinführung auf SAP S/4HANA. Das trifft besonders auf kleinere Betriebe (44 Prozent) zu.

Größere Unternehmen (34 Prozent) und mittelgroße Firmen (31 Prozent) kämpfen deutlich weniger mit der Anpassung ihrer IT an diese ERP-Suite von SAP. Auch der Blick auf die Umsatzklassen offenbart in diesem Punkt deutliche Unterschiede. Hier sind es vor allem Firmen mit einem Umsatz zwischen 100 bis 999 Millionen Euro, die im Anpassungsaufwand der vorhandenen IT die größte Herausforderung sehen.

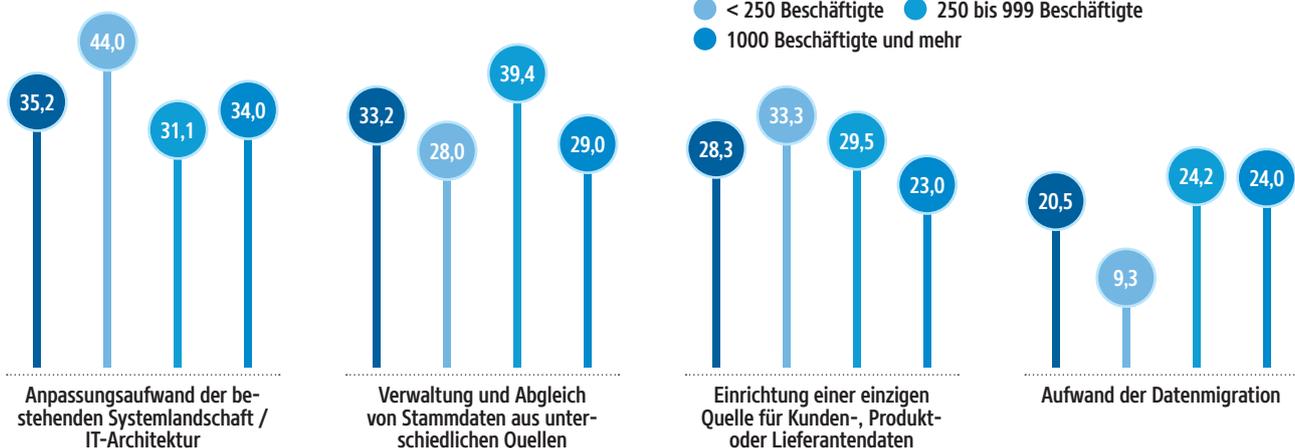
Für ein Drittel der Befragten stellen die Verwaltung und der Abgleich von Stammdaten aus unterschiedlichen Quellsystemen (SAP/Non-SAP) die größte Herausforderung dar, in erster Linie für mittelgroße Firmen (39 Prozent). Kleinere Betriebe (28 Prozent) und größere Unternehmen (29 Prozent) sehen darin eine deutlich weniger herausfordernde Aufgabe. Aufgeschlüsselt nach Umsatzklasse fallen die Differenzen deutlich geringer aus. Am problematischsten stellt sich das Stammdatenmanagement für Unternehmen mit über einer Milliarde und weniger als 100 Millionen Euro Umsatz (36 und 35 Prozent) dar.

## Was sind Ihrer Meinung nach in Ihrem Unternehmen die größten Herausforderungen bei der Einführung von SAP S/4HANA?

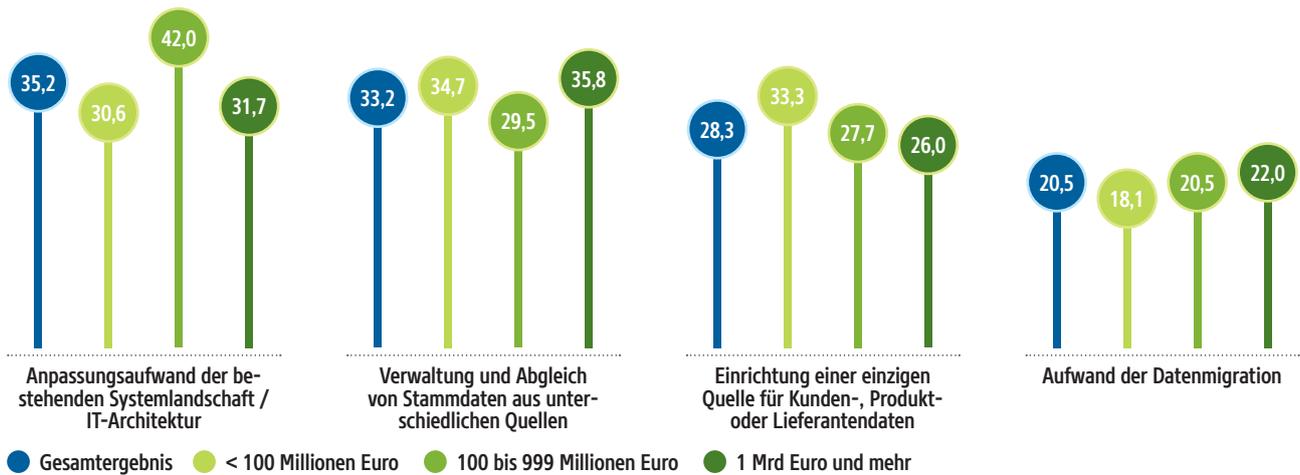
Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. (nicht mehr als drei Antworten). Dargestellt sind die Top-10-Antworten. Basis: n = 307



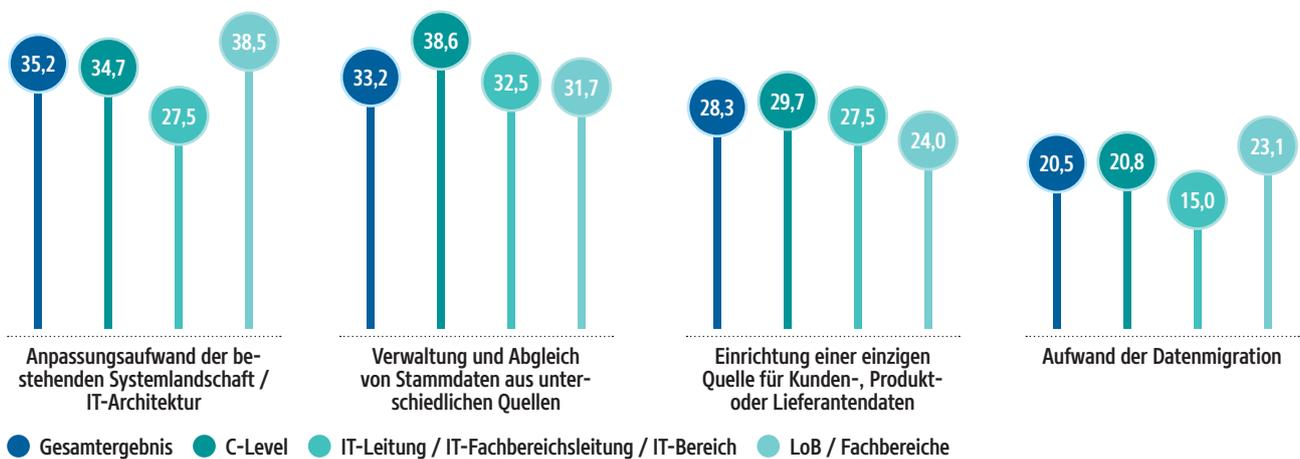
Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



### Ergebnis-Split nach Umsatzklasse



### Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



Als größte Herausforderungen nennen 28 Prozent die Einrichtung einer einzigen Quelle für Kunden-, Produkt- oder Lieferantendaten – Stichwort „Single Source of Truth“. Ein Fünftel der Befragten sieht den Aufwand bei der Datenmigration als schwierigste Aufgabe. Die fehlende Möglichkeit zur Migration historischer Daten (SAP S/4HANA Public Cloud Edition) stellt für 16 Prozent das größte Problem dar. Jeweils elf Prozent der Befragten klagen über Personalengpässe und darüber, dass es am nötigen Know-how in Bezug auf die SAP-S/4HANA-Funktionen fehlt.

Funktionsträger bewerten die einzelnen Problemfelder zum Teil völlig unterschiedlich. Das betrifft zum Beispiel den Aufwand zur Anpassung der vorhandenen IT-Landschaft und -Architektur. Fachbereiche (39 Prozent)

und C-Level (35 Prozent) sehen darin eine große Schwierigkeit, jedoch nur 28 Prozent der IT-Leitenden.

Umgekehrt verhält es sich im Hinblick auf die fehlenden personellen Ressourcen in der IT-Abteilung, die in erster Linie IT-Leitende (23 Prozent) als ein großes Problem einstufen, aber nur neun Prozent der C-Level-Verantwortlichen und sieben Prozent der Fachbereiche.

Für 15 Prozent der IT-Leitenden zählt darüber hinaus die Überführung (System Conversion) des vorhandenen, über die Jahre gewachsenen und individualisierten ERP-Systems auf SAP S/4HANA mit zu den schwierigsten Aufgaben. Auch das wird außerhalb des IT-Bereichs nicht gleichermaßen wahrgenommen.

# 5

## SAP BTP – mehr als „nur“ eine Integrationsplattform für SAP S/4HANA

IT-Landschaften sind meist heterogen. Zwei Drittel der Befragten bezeichnen die Einbindung von Third-Party-Lösungen und Eigenentwicklungen in das SAP-S/4HANA-System daher als „sehr wichtig“ oder „wichtig“. In mehr als zwei Drittel der Fälle erfolgt diese über die SAP Business Technology Plattform (SAP BTP).

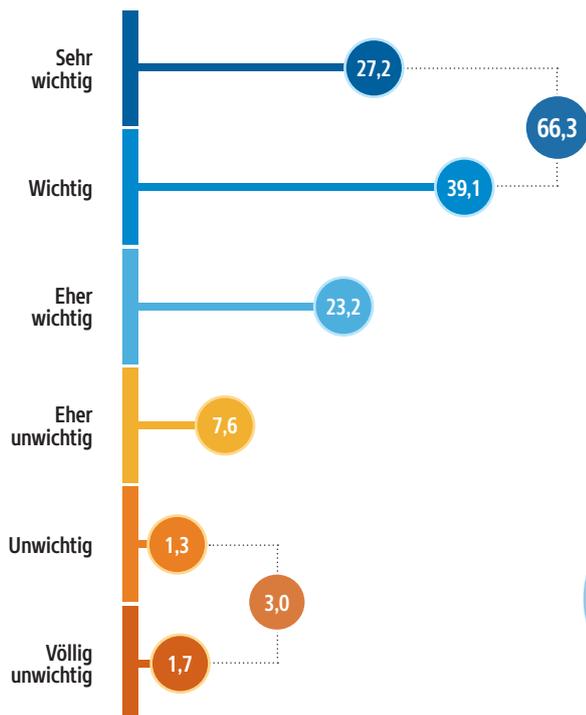
29 Prozent nutzen das Platform-as-a-Service-Angebot (PaaS) SAP BTP bereits aktiv, 38 Prozent sind gegenwärtig mit der Implementierung beschäftigt. Etwas mehr als ein Viertel der Unternehmen (26 Prozent) haben die Verknüpfung anderer Applikationen (SAP/Non-SAP) über die SAP BTP mit der aktuellen ERP-Suite von SAP fest eingeplant. Nur vier Prozent verzichten auf die Nutzung der SAP BTP zur Anbindung von SAP- und Non-SAP-Lösungen. Alles in allem legen die Ergebnisse nahe, dass die SAP BTP im SAP-S/4HANA-Umfeld zum „Quasi-Standard“ für die Anwendungsintegration wird.

Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang, dass es im Hinblick auf den Nutzungsgrad und Implementierungsstatus der SAP BTP kaum Unterschiede zwischen kleineren, mittelgroßen und größeren Firmen gibt.

Anders verhält es sich beim Blick auf die Umsatzklassen. Kleine Unternehmen (< 100 Millionen Euro Jahresumsatz) nutzen SAP BTP zu 54 Prozent, sehr große Unternehmen (> 1 Milliarde Euro) hingegen zu 72 Prozent.

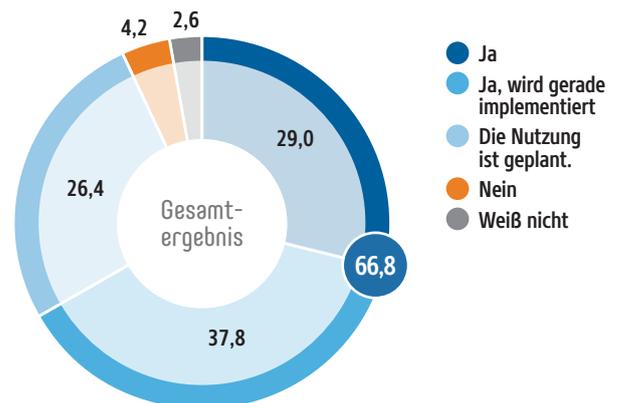
### Wie wichtig ist für Sie die direkte Anbindung von eigenentwickelter Software bzw. Third-Party-Lösungen an SAP S/4HANA?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

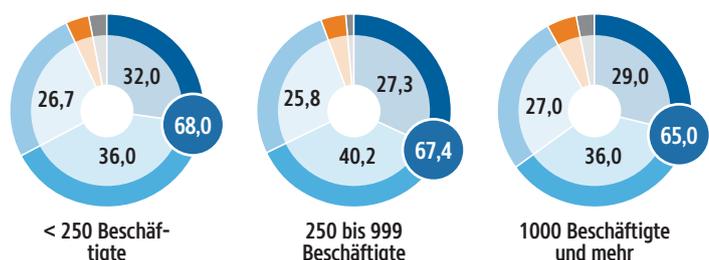


### Nutzt Ihr Unternehmen für die Anbindung von eigenentwickelter Software bzw. Third-Party-Lösungen die SAP Business Technology Plattform (SAP BTP)?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307



### Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



Den Einsatz der SAP BTP als Integrationsplattform muss man sich leisten können: Firmen mit einem jährlichen IT-Budget von mehr als zehn Millionen Euro setzen SAP BTP zu 75 Prozent ein, Firmen mit weniger als zehn Millionen Euro nur zu 62 Prozent. Interessant ist, dass es 77 Prozent der C-Level-Verantwortlichen und 70 Prozent der IT-Leitenden sind, die sagen, dass die SAP BTP als Integrationsplattform genutzt wird, bei den Fachbereichen sind es lediglich 56 Prozent. Liegt es möglicherweise daran, dass sich die Fachbereiche in der Regel weniger um die Applikationsintegration kümmern oder sich dafür interessieren?

Die SAP BTP kommt im SAP-S/4HANA-Umfeld aber auch in zahlreichen weiteren Gebieten zum Einsatz oder wird dort dringend gebraucht. Mit Abstand am häufigsten, nämlich in 51 Prozent der Fälle, wird dieses Platform-as-a-Service-Angebot für die Entwicklung und Automatisierung von Geschäftsanwendungen genutzt. 36 Prozent der Befragten führen hierüber das Datenbank- und Datenmanagement durch. Weitere 35 Prozent setzen Funktionen für die erweiterte strategische, finanzielle und operative Planung & Analyse (extended Planning and Analysis = xP&A) ein, 24 Prozent SAP-BTP-basierte Tools für erweiterte Analysen wie die SAP Analytics

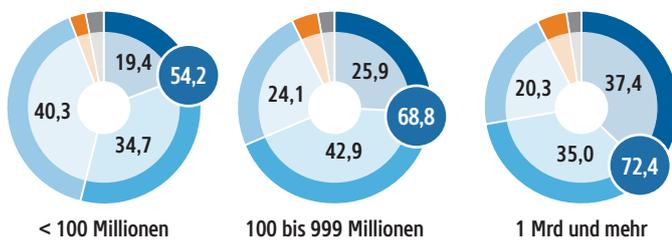
Cloud oder die SAP Data Warehouse Cloud. 23 Prozent der Befragten nutzen die Cloud-Plattform, um IoT-Services und -Devices zu integrieren und zu verwalten.

### Welche Anwendungsbereiche der SAP Business Technology Plattform (SAP BTP) nutzt Ihr Unternehmen bzw. braucht es besonders dringend?

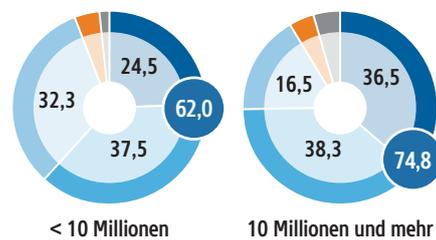
Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die SAP-BTP nutzen.  
Basis: n = 89

|  |      |
|--|------|
| Anwendungsentwicklung und -automatisierung | 50,6 |
| Datenbank- und Datenmanagement             | 36,0 |
| Erweiterte Planung & Analyse (xP&A)        | 34,8 |
| Erweiterte Analysewerkzeuge                | 23,6 |
| IoT-Integration                            | 22,5 |
| Produktinformationsmanagement (PIM)        | 20,2 |
| Master-Data-Management (MDM)-Lösung        | 14,6 |
| Datensyndizierung                          | 13,5 |
| Integration künstliche Intelligenz         | 13,5 |
| Customer-Experience-Plattformen            | 7,9  |
| Systeme zur Optimierung der Lieferkette    | 5,6  |
| Integration anderer Anwendungen            | 3,4  |
| Weiß nicht                                 | 2,2  |

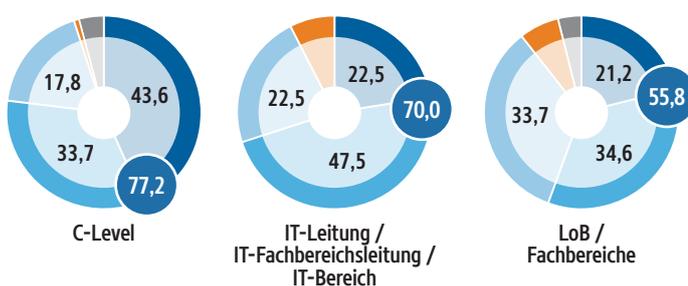
Ergebnis-Split nach Umsatzklasse (Euro)



Ergebnis-Split nach IT-Budget (Euro)



Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



- Ja
- Ja, wird gerade implementiert
- Die Nutzung ist geplant.
- Nein
- Weiß nicht

# 6

## Einsatz von KI für SAP S/4HANA Cloud nimmt Fahrt auf

Über zwei Drittel der Befragten (67 Prozent) geben an, KI-Lösungen von SAP (SAP Business AI) umfassend oder zumindest für spezielle Aufgaben zu nutzen, 15 Prozent tun dies nur sporadisch. 52 Prozent sehen in der Beschleunigung der Prozessabwicklung den größten Vorteil der SAP-KI.

45 Prozent der Befragten nennen Kostensenkungen als größten Benefit, den sie aus der SAP Business AI ziehen. Sie besteht aus embedded KI-Funktionen und dem KI-Assistenten Joule. Jeweils 39 Prozent bezeichnen die Prozessautomatisierung und die Einhaltung von Compliance-Anforderungen, zum Beispiel im Rahmen des ESG-Regelwerkes (Environmental, Social, Governance), als größten Nutzen. Für etwas mehr als ein Fünftel der Befragten (21 Prozent) liegt der größte Vorteil in mehr Transparenz, etwa im Hinblick auf Finanzdaten und -kennzahlen.

Interessant ist, dass überdurchschnittlich viele größere Unternehmen beim Einsatz von SAP Business AI eine schnellere Prozessabwicklung (60 Prozent), Kosteneinsparungen und Prozessautomatisierung (jeweils 49 Pro-

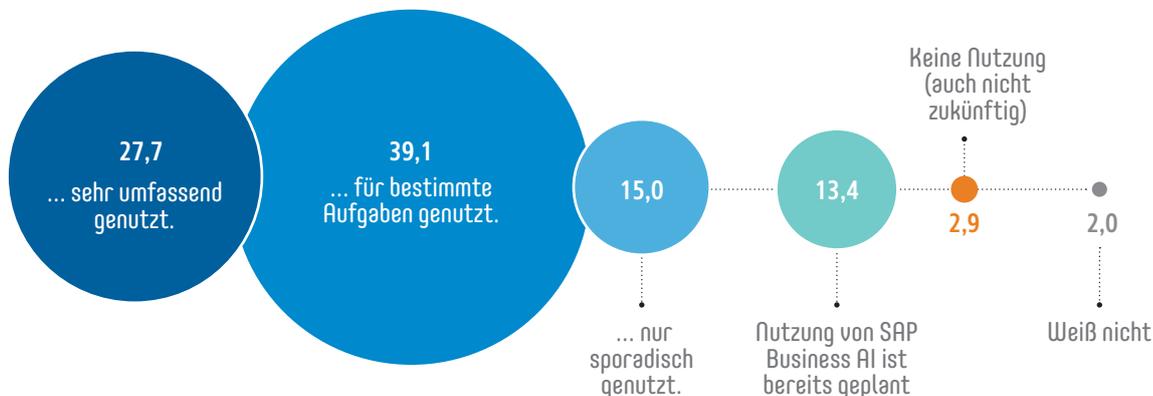
zent) und die Einhaltung von Compliance-Regeln (46 Prozent) als größten Nutzeneffekt ansehen. Im Vergleich dazu stufen kleinere Betriebe den Mehrwert der KI von SAP speziell in puncto Prozessbeschleunigung (42 Prozent) und Einhaltung von Compliance-Anforderungen (29 Prozent) deutlich geringer ein, mit Ausnahme der Prozessautomatisierung (40 Prozent).

Auch zwischen den einzelnen Funktions-trägern tun sich deutliche Unterschiede bei der Nutzenbewertung auf. 56 Prozent der C-Level-Verantwortlichen nennen Prozessbeschleunigung als größten KI-Benefit, doch nur 38 Prozent der IT-Leitenden. IT und Fachbereiche sind auch im Hinblick auf die Prozessautomatisierung skeptischer als die C-Level-Ebene (31 und 30 vs. 46 Prozent).

### SAP bietet für S/4HANA Cloud (Public + Private Edition) unter der Bezeichnung „SAP Business AI“ embedded KI-Funktionen und den KI-Copiloten Joule. Nutzt Ihr Unternehmen diese KI-Angebote von SAP?

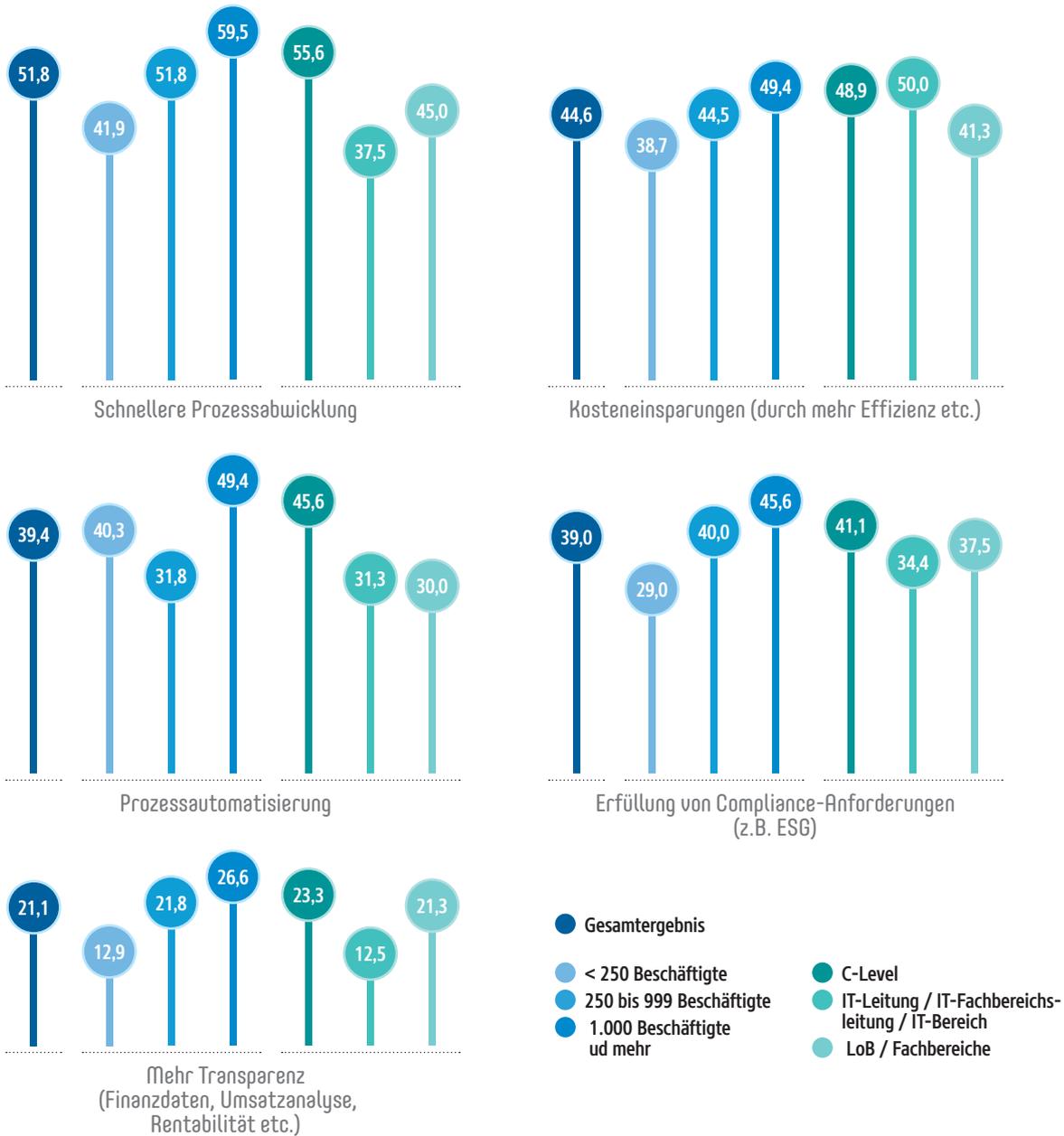
Angaben in Prozent. Basis: n = 307

SAP Business AI wird von uns ...



## Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Vorteile bei der Nutzung von SAP Business AI?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die SAP Business AI nutzen. Basis: n = 251



Für die Hälfte der IT-Leitenden sind dagegen Kosteneinsparungen der größte Nutzen, knapp vor den C-Level-Verantwortlichen (49 Prozent) und deutlich vor den Fachbereichen (41 Prozent).

Geht es um den Einsatz des KI-Angebots von SAP, lässt sich festhalten, dass die meisten Unternehmen entsprechende Funktionen oder den KI-Assistenten Joule bereits nutzen,

wenn auch zum Teil nur gelegentlich. Immerhin 13 Prozent haben die Nutzung bereits eingeplant. Nur drei Prozent der Befragten wollen KI von SAP weder jetzt noch in Zukunft verwenden. Daran zeigt sich, dass die direkt in die ERP-Prozesse integrierten KI-Lösungen von SAP regen Zuspruch finden, nicht zuletzt, weil sich die Unternehmen konkrete Nutzenvorteile davon versprechen.

# SAP-Preissteigerungen – für die meisten OK, doch viele wollen ein anderes ERP

SAP erhöht die Preise für die Wartung und den Support von Softwarelizenzen regelmäßig, zuletzt Anfang 2025. Vier Fünftel der Unternehmen halten die Preiserhöhungen für adäquat und nachvollziehbar, sei es absolut (27 Prozent) oder eher schon (52 Prozent).

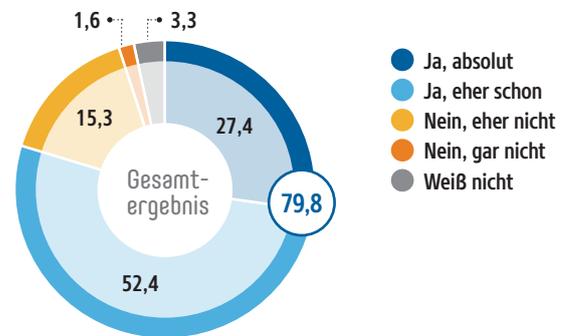
Diese starke „Eher-schon-Fraktion“ lässt sich dahingehend interpretieren, dass diese Gruppe die SAP-Preispolitik kritisch sieht. Lediglich 17 Prozent der Befragten haben „eher kein“ oder „gar kein“ Verständnis für die Preiserhöhungen von SAP. Am wenigsten können IT-Leitende mit den Preisanpassungen anfreunden. Nur 68 Prozent halten sie für adäquat und nachvollziehbar, 28 Prozent für gar nicht oder eher nicht. Deutlich mehr Akzeptanz finden die SAP-Preissteigerungen bei den C-Level-Verantwortlichen (83 Prozent) und den Fachbereichen (77 Prozent).

Dieses Ergebnis überrascht doch sehr und ist auch widersprüchlich, und zwar aus mehreren Gründen. Zum einen kritisiert die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG), die rund 4000 Mitgliedsunternehmen aus dem DACH-Raum umfasst, die Preisanhebungen von SAP regelmäßig und fordert eine transparentere Preispolitik. Zum anderen sieht sich jedes zweite Unternehmen durch die Preiserhöhungen vor konkrete Budgetprobleme gestellt, allen voran Firmen mit weniger als 100 Millionen Euro Jahresumsatz (54 Prozent). Bei Unternehmen mit 100 bis 999 Millionen Euro sowie einer Milliarde und mehr Euro Umsatz sind es 52 beziehungsweise 46 Prozent). Abgesehen davon klagen auch 59 Prozent der C-Level-Verantwortlichen, die in 83 Prozent der Fälle Akzeptanz für die Preissteigerungen zeigen, über Budgetprobleme, doch nur jeweils 45 Prozent der IT-Leitenden und der Fachbereiche.

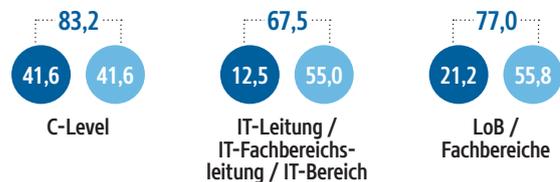
Jenseits der Public-Cloud-Edition gab es in den letzten Jahren seitens SAP Preiserhöhungen für Lizenzen und Wartung.

a) Sind die Preiserhöhungen aus Ihrer Sicht adäquat und nachvollziehbar?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

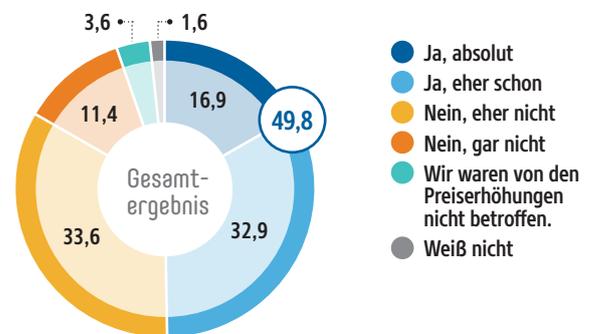


Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



b) Wird Ihr Unternehmen durch die Preiserhöhungen vor konkrete budgetäre Probleme gestellt?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307



Ergebnis-Split nach Umsatzklasse (Euro)

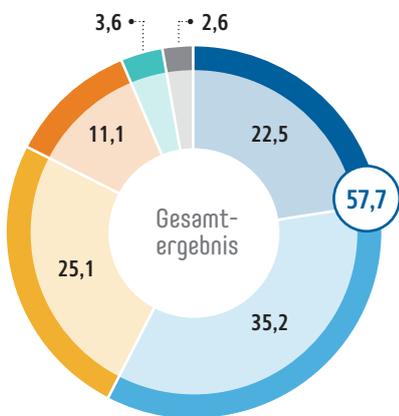


Und last but not least: 58 Prozent der Befragten denken angesichts der Preissteigerungen von SAP ernsthaft darüber nach, SAP S/4HANA durch ein anderes ERP-System zu ersetzen. Das gilt allen voran für kleinere Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitenden (64 Prozent) und Firmen mit einem Jahresumsatz von 100 bis 999 Millionen Euro (66 Prozent). Auffallend: Auch 73 Prozent

der Verantwortlichen auf C-Level-Ebene beschäftigen sich konkret mit dem Wechsel zu einem anderen ERP-Anbieter, von denen 83 Prozent die Preissteigerungen absolut oder eher schon adäquat finden. So locker sitzt das Geld also doch nicht. Am wenigsten wechselwillig zeigen sich – wen wundert es? – die IT-Leitenden (35 Prozent).

**c) Denkt Ihr Unternehmen vor dem Hintergrund der Preiserhöhungen konkret über eine ERP-Alternative zu SAP S/4HANA nach?**

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

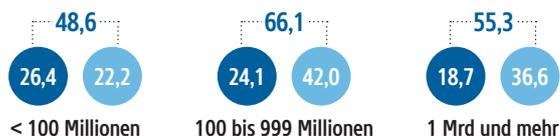


- Ja, sehr konkret
- Ja, mehr oder weniger konkret
- Nein, eher nicht
- Nein, gar nicht
- Wir waren von den Preiserhöhungen nicht betroffen.
- Weiß nicht

Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



Ergebnis-Split nach Umsatzklasse (Euro)



Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



# Weitere Studienergebnisse

Zahlen und Analysen, die aus  
Sicht des Marktforschungsteams  
ebenfalls wichtig sind



# Wettbewerbsvorteile durch frühzeitigen Umstieg auf SAP S/4HANA (Cloud)

Etwa sechs von zehn Befragten sind überzeugt, dass der frühzeitige Umstieg auf SAP S/4HANA einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringt (stimme voll und ganz zu / stimme zu). Lediglich fünf Prozent verneinen dies (stimme nicht zu / ganz und gar nicht zu).

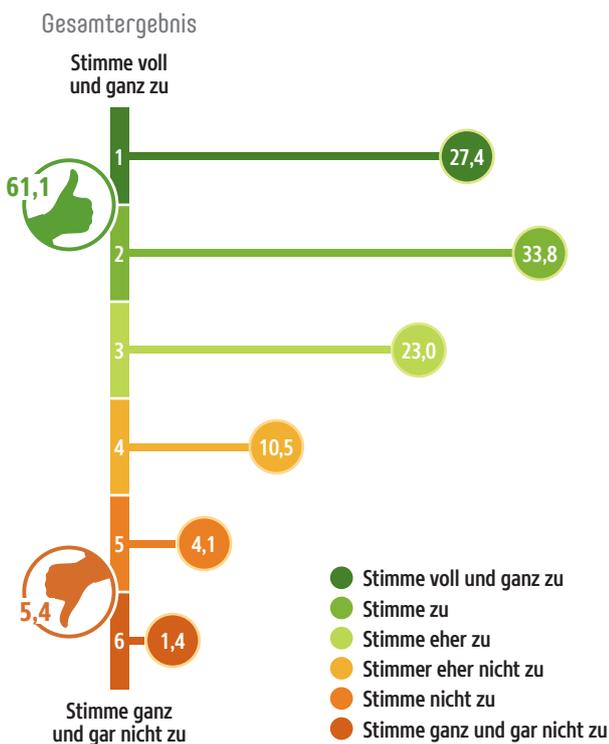
Deutliche Unterschiede zeigen sich zwischen den Funktionsträgern: Erwarten 68 Prozent der Entscheiderinnen und Entscheider auf C-Level-Ebene Wettbewerbsvorteile durch den frühzeitigen Wechsel auf SAP S/4HANA (stimme voll und ganz zu / stimme zu), sind es bei den Fachbereichen 58 Prozent und bei den IT-Leiterinnen und -leitern 51 Prozent. C-Level- und IT- Verantwortliche liegen also 17-Prozentpunkte auseinander: Verspricht sich das C-Level von der aktuellen ERP-Suite von SAP zu viel? Oder mangelt es der IT am notwendigen Business-Verständnis?

Ein Blick auf die Unternehmensgröße offenbart ebenfalls deutliche Unterschiede: Vor allem größere Unternehmen rechnen durch den frühzeitigen Wechsel auf SAP S/4HANA mit Wettbewerbsvorteilen (65 Prozent), dicht gefolgt von mittelgroßen Firmen (62 Prozent). Bei kleineren Betrieben (55 Prozent) ist die Zustimmung in diesem Punkt weniger stark ausgeprägt.

**„Eine frühzeitige SAP-S/4HANA-Umstellung könnte zu einem entscheidendem Wettbewerbsvorteil werden, da man dadurch einen Schritt voraus ist.“**

Angaben in Prozent. Basis: n = 296

Inwieweit können Sie dieser Aussage zustimmen?



Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



C-Level



IT-Leitung /  
IT-Fachbereichsleitung /  
IT-Bereich



LoB /  
Fachbereiche

Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



< 250 Beschäftigte



250 bis 999  
Beschäftigte



1000 Beschäftigte  
und mehr



# Unternehmen wollen SAP S/4HANA schnell einführen

Obwohl SAP den Wartungszeitraum für SAP ECC 6.0 bis 2030 verlängert hat – wenn auch mit Einschränkungen –, möchten die meisten Befragten SAP S/4HANA möglichst schnell einführen oder zu dieser ERP-Lösung wechseln.

13 Prozent geben an, bereits in der Implementierungsphase zu sein oder kurz vor der Einführung der aktuellen ERP-Suite von SAP zu stehen. Über die Hälfte (52 Prozent) plant die Einführung beziehungsweise den Umstieg (System Conversion) innerhalb der kommenden zwölf Monate. 21 Prozent wollen noch zwei bis drei Jahre warten.

Neun Prozent der Unternehmen gehen die Einführung beziehungsweise Transition auf SAP S/4HANA innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre an. Das trifft in erster Linie auf

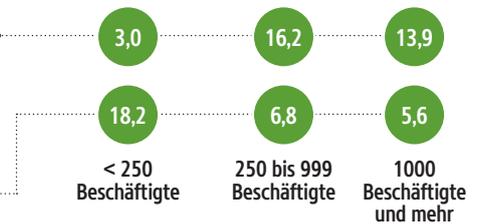
kleinere Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten zu, von denen 18 Prozent einen solchen Zeithorizont anvisieren. Bei mittelgroßen Firmen mit 250 bis 999 Beschäftigten sind es sieben Prozent, bei größeren Unternehmen mit 1000 Mitarbeitenden und mehr sechs Prozent. Nur drei Prozent der kleineren Betriebe führen SAP S/4HANA gegenwärtig oder in Kürze ein. Zum Vergleich: bei mittelgroßen Firmen sind es 16 Prozent und bei größeren Unternehmen 14 Prozent, also mehr beziehungsweise fast fünfmal so viele.

## Plant Ihr Unternehmen die Einführung einer SAP-S/4HANA-Lösung?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die (noch) keine SAP-S/4HANA-Lösung nutzen. Basis: n = 143

|  |      |
|--|------|
| Ja, wird derzeit oder in Kürze eingeführt      | 12,6 |
| Ja, innerhalb der nächsten 12 Monate           | 52,4 |
| Ja, innerhalb der nächsten 2 bis 3 Jahre       | 21,0 |
| Ja, innerhalb der nächsten 4 bis 5 Jahre       | 9,1  |
| Ja, aber erst in 5 Jahren oder später          | 1,4  |
| Ja, ein Termin ist aber noch nicht festgelegt. | 3,5  |
| Nein, keine Einführung geplant                 | 0,0  |

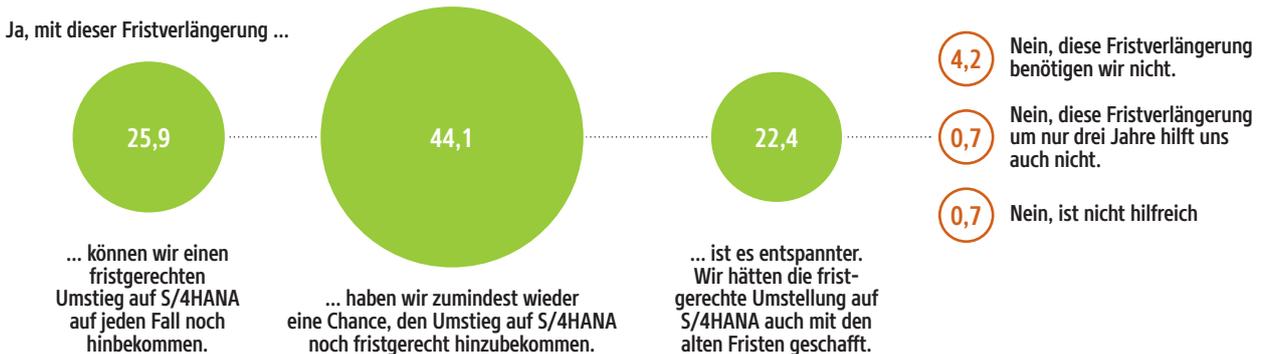
### Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



Bei SAP gibt es derzeit konkrete Überlegungen, das Ende der Standardwartung für wichtige SAP-Lösungen unter bestimmten Bedingungen von Ende 2027 auf Ende 2030 zu verschieben.

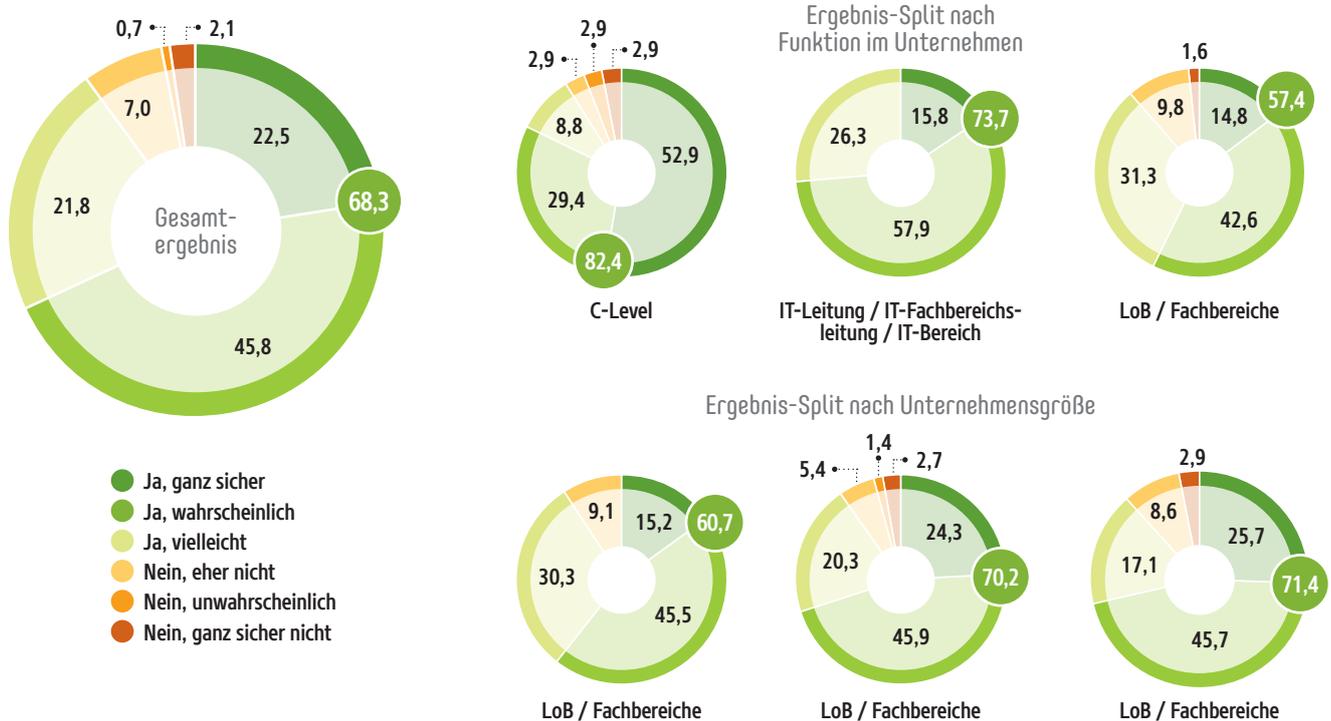
Wäre eine solche Fristverlängerung um drei Jahre beim Umstieg auf S/4HANA für Ihr Unternehmen hilfreich?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine Einführung von S/4HANA planen. Basis: n = 143



## Wenn SAP tatsächlich das Ende der Standardwartung um drei Jahre auf Ende 2030 verschiebt: Würde Ihr Unternehmen seine bisherige Projektplanung für den Umstieg bzw. die Migration auf S/4HANA an den neuen Terminen anpassen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die (noch) keine SAP-S/4HANA-Lösung nutzen. Basis: n = 143



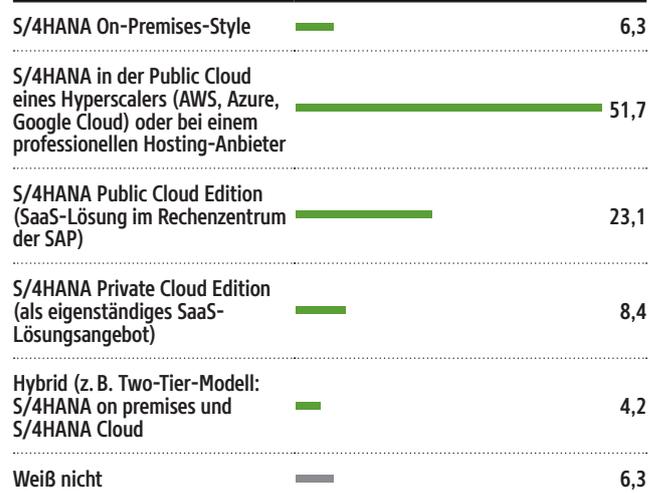
Klar ist: Eine Verlängerung der Wartung für SAP ECC 6.0 nimmt bei Unternehmen Druck aus dem Kessel. Etwas mehr als ein Viertel (26 Prozent) ist überzeugt, einen fristgerechten Umstieg auf S/4HANA auf jeden Fall zu bewältigen. Und 44 Prozent sehen zumindest eine realistische Chance, ihn hinzubekommen. 22 Prozent der Befragten würden die Umstellung auf S/4HANA mit der bislang geltenden Frist bis 2027 schaffen, können sie jetzt aber entspannter angehen. Bei den kleineren Betrieben sind dies nur 15 Prozent, was den Verdacht nahelegt, dass dort die interne IT unter Personalengpässen leidet und/oder mit anderen Aufgaben ausgelastet ist. Immerhin 68 Prozent würden ihre Projektplanung an die verlängerte Wartungsfrist anpassen.

Beim Betriebsmodell ist die Sache eindeutig: 52 Prozent der befragten Unternehmen werden SAP S/4HANA in der Public Cloud eines Hyperscalers oder eines professionellen Hosting-Anbieters betreiben. Knapp ein Viertel

(23 Prozent) bevorzugt die Public Edition von S/4HANA Cloud, deutlich weniger, nämlich acht Prozent, die Private Edition. Nur vier Prozent setzen auf ein hybrides Two-Tier-Modell.

## Welche SAP-S/4HANA-Variante wird Ihr Unternehmen zukünftig dann nutzen?

Angaben in Prozent. Filter: Unternehmen, die eine Einführung von S/4HANA planen. Basis: n = 143



# 3

## Der Weg zu SAP S/4HANA – Hybridmodell ist mit Abstand am beliebtesten

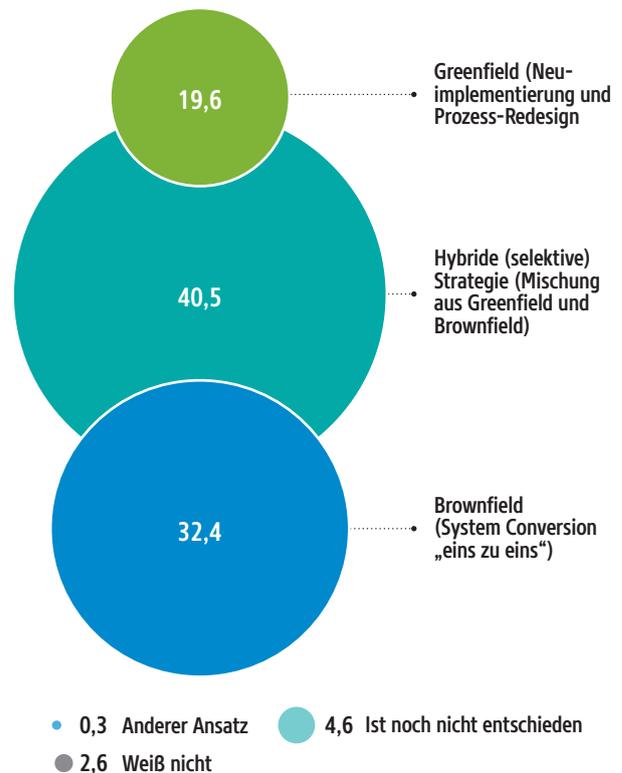
Für den Umstieg auf SAP S/4HANA im On-Premises-Betrieb stehen mehrere Wege zur Auswahl. 41 Prozent der Befragten, mit Abstand die meisten, entscheiden sich für einen hybriden Ansatz, also eine Mischung aus Greenfield- und Brownfield-Methode.

Ein Hybridmodell, auch bekannt als Color-Field- oder Selective-Data-Transition-Ansatz, ermöglicht es Unternehmen, Vorteile aus beiden Methodenwelten zu kombinieren: So können sie bewährte Bestandteile und Strukturen ihres SAP-ECC-Systems in SAP S/4HANA übernehmen und das neue ERP-Kernsystem nach dem Clean-Core-Konzept von nicht mehr lauffähigen Programmen, Komponenten sowie nicht mehr genutzten Erweiterungen und Add-ons entschlacken und gezielt optimieren.

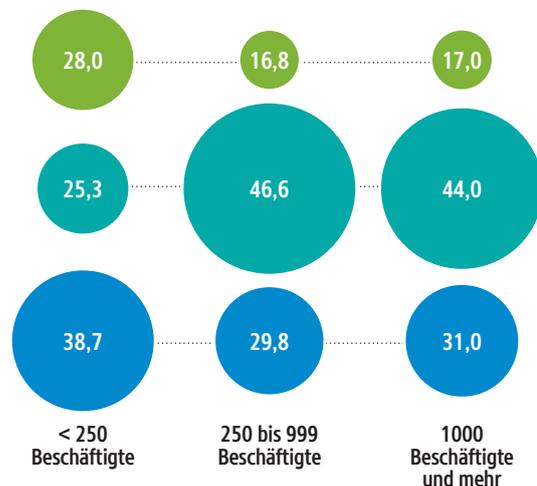
Knapp ein Drittel der Befragten (32 Prozent) bevorzugt den Umstieg in Form einer System Conversion nach dem Brownfield-Ansatz. Dabei wird die vorhandene SAP-ERP-Instanz im Wesentlichen eins zu eins – inklusive aller weiterhin benötigten Daten, Add-ons, Eigenentwicklungen, Erweiterungen und bewährten Prozesse – auf SAP S/4HANA migriert.

Ein Fünftel der Unternehmen führt S/4HANA komplett neu nach dem Greenfield-Ansatz ein. Diese „Neueinführung auf der grünen Wiese“ bedeutet einen radikalen Neuaufbau der SAP-Landschaft in Kombination mit einem Prozess-Redesign und erfolgt in der Regel auf Basis der SAP S/4HANA-Standardfunktionalitäten (SAP Best Practices).

Mit welchem Ansatz wird (wurde) der Umstieg auf SAP S/4HANA in Ihrem Unternehmen umgesetzt?  
Angaben in Prozent. Basis: n = 307



Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



Interessant ist, dass 28 Prozent der kleineren Betriebe die Neueinführung auf der „grünen Wiese“ favorisieren, aber jeweils nur 17 Prozent der mittelgroßen Firmen und der größeren Unternehmen. Möglicherweise deutet das darauf hin, dass viele kleinere Betriebe bislang noch kein ERP-System einsetzen. Auch bei der Systemkonvertierung (Brownfield) haben kleinere Betriebe die Nase vorn: 39 Prozent der Firmen dieser Größe realisieren so den Umstieg auf SAP S/4HANA. Bei den größeren Unternehmen sind es 30 Prozent, bei den mittelgroßen 31 Prozent.

Umgekehrt verhält es sich beim Hybridmodell: 47 Prozent der mittelgroßen Firmen und 44 Prozent der größeren Unternehmen wählen diesen Ansatz, doch nur ein Viertel der kleineren Betriebe. Das wiederum könnte darauf hindeuten, dass mittelgroße und große Unternehmen bewährte Prozesse beibehalten und zugleich verstärkt neue Funktionen und Innovationen von SAP S/4HANA nutzen wollen.

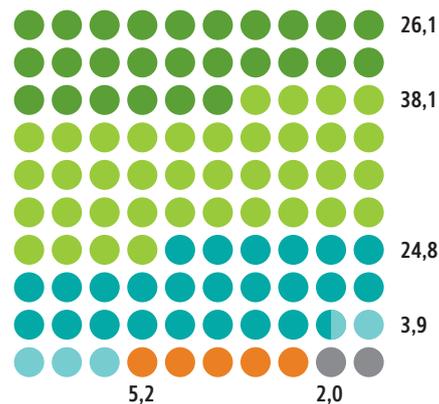
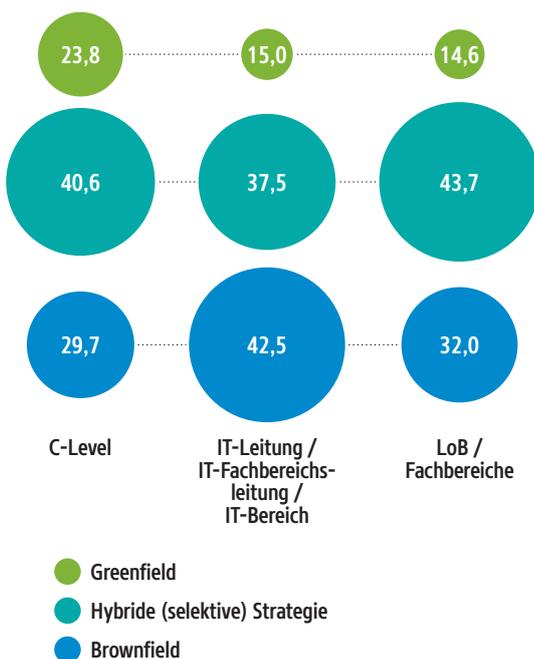
Aufschlussreich ist der Blick auf die Funktionsträger: 43 Prozent der IT-Leitenden bevorzugen den Brownfield-Ansatz für den Wechsel zu SAP S/4HANA, aber lediglich 32 Prozent der Fachbereiche und 30 Prozent der C-Level-Verantwortlichen. Dass IT-Leitende die Systemkonvertierung priorisieren, könnte damit zusammenhängen, dass sie den Umstieg möglichst zügig und sicher durchführen und neue Funktionen erst in einem nächsten Schritt nutzen wollen.

Um den Umstieg zu beschleunigen, nutzen zudem fast zwei Drittel der Befragten (64 Prozent) vorgefertigte Paketlösungen mit einsatzfertigen End-to-End-Prozessen, die sogenannten „SAP Qualified Partner Packaged Solutions“.

**Planen Sie, Paketlösungen (von Drittanbietern) einzusetzen, die vordefinierte bzw. gebrauchsfertige (End-to-End-)Prozesse zur Verfügung stellen, um die Umstellung zu beschleunigen?**

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



- Ja, setzen wir bereits ein
- Ja, ist geplant
- Haben wir noch nicht entschieden – hängt vom geplanten Umstellungsansatz ab
- Haben wir noch nicht entschieden – hängt von anderen Gründen ab
- Nein, ist nicht geplant
- Weiß nicht

# 4

## Große Mehrheit der Unternehmen will weiter in SAP S/4HANA investieren

Drei Viertel der Befragten wollen innerhalb der kommenden 12 bis 24 Monate „auf jeden Fall“ oder „wahrscheinlich“ in die ERP-Suite SAP S/4HANA investieren. Ein Fünftel will es nicht ausschließen und sagt „vielleicht“.

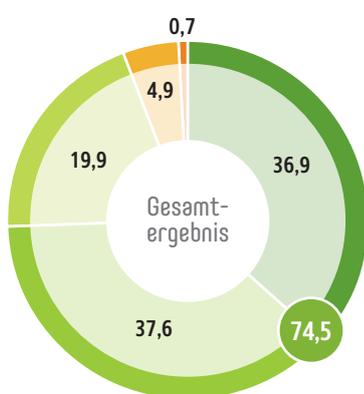
Lediglich fünf Prozent wollen „eher keine“ weiteren Investitionen tätigen. Mit einem Prozent ist die Anzahl derer verschwindend gering, die voraussichtlich oder definitiv kein Geld für SAP S/4HANA ausgeben wollen.

Die größten Unterschiede im Investitionsverhalten zeigen sich wieder zwischen den verschiedenen Funktionsträgern: Während 84 Prozent der Verantwortlichen auf C-Level-Ebene sicher oder wahrscheinlich in SAP S/4HANA investieren wollen, sind es bei den IT-Leitenden und in den Fachbereichen jeweils nur 68 Prozent – ein Unterschied von 16 Prozentpunkten. Möglicherweise erklärt sich die höhere Ausgabebereitschaft des C-Level-Managements dadurch, dass es die Investitionen als strategisch erforderlich für die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit des Unternehmens betrachtet.

Auch abhängig von Unternehmensgröße, Umsatz und IT-Budget variiert das Investitionsverhalten. 79 Prozent der größeren Unternehmen wollen „auf jeden Fall“ oder „wahrscheinlich“ zusätzlich in SAP S/4HANA investieren, bei mittelgroßen Firmen sind es 73 Prozent und bei kleineren Betrieben 71 Prozent. Ähnlich verhält es sich im Hinblick auf den Umsatz. Acht von zehn Firmen mit einem Umsatz zwischen 100 und 999 Millionen Euro planen Investitionen, bei Unternehmen mit einer Milliarde und mehr oder mit weniger als 100 Millionen Euro Umsatz sind es dagegen nur 72 beziehungsweise 70 Prozent. Auch die Höhe des jährlichen IT-Budgets beeinflusst die Ausgabebereitschaft: 78 Prozent der Firmen mit über zehn Millionen Euro IT-Budget planen entsprechende Investitionen, bei geringerem IT-Budget sind es 72 Prozent.

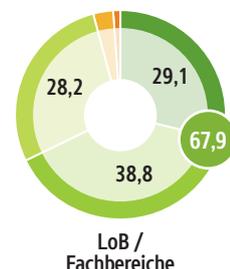
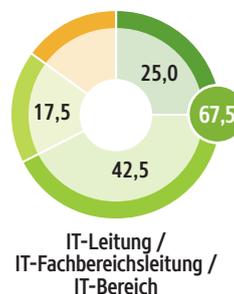
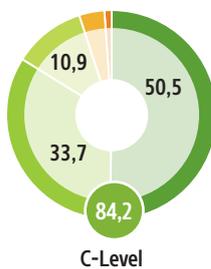
### Plant Ihr Unternehmen in den nächsten 12 bis 24 Monaten weitere Investitionen in SAP S/4HANA?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

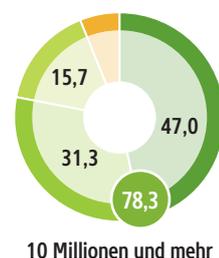
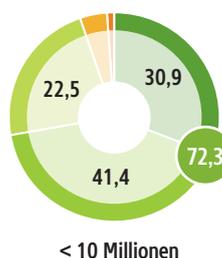


- Auf jeden Fall
- Wahrscheinlich
- Vielleicht
- Eher nicht
- Wahrscheinlich nicht
- Definitiv nicht

#### Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



#### Ergebnis-Split nach IT-Budget (Euro)



## SAP-Budget – bei jedem zehnten Unternehmen steigt es um mehr als zehn Prozent

Im Zusammenhang mit den (geplanten) Investitionen in SAP S/4HANA stellt sich auch immer die Frage nach dem Budget. Bei zehn Prozent der Befragten steigt der Etat im Vergleich zu 2024 deutlich um mehr als zehn Prozent.

Drei von zehn Unternehmen verzeichnen eine Erhöhung um fünf bis zehn Prozent, etwa ein Drittel muss sich mit weniger als fünf Prozent Budgetplus begnügen. Bei 18 Prozent bleibt das Budget in etwa auf dem Vorjahresniveau, bei drei Prozent ist es mit einem Minus von bis zu fünf Prozent sogar leicht rückläufig.

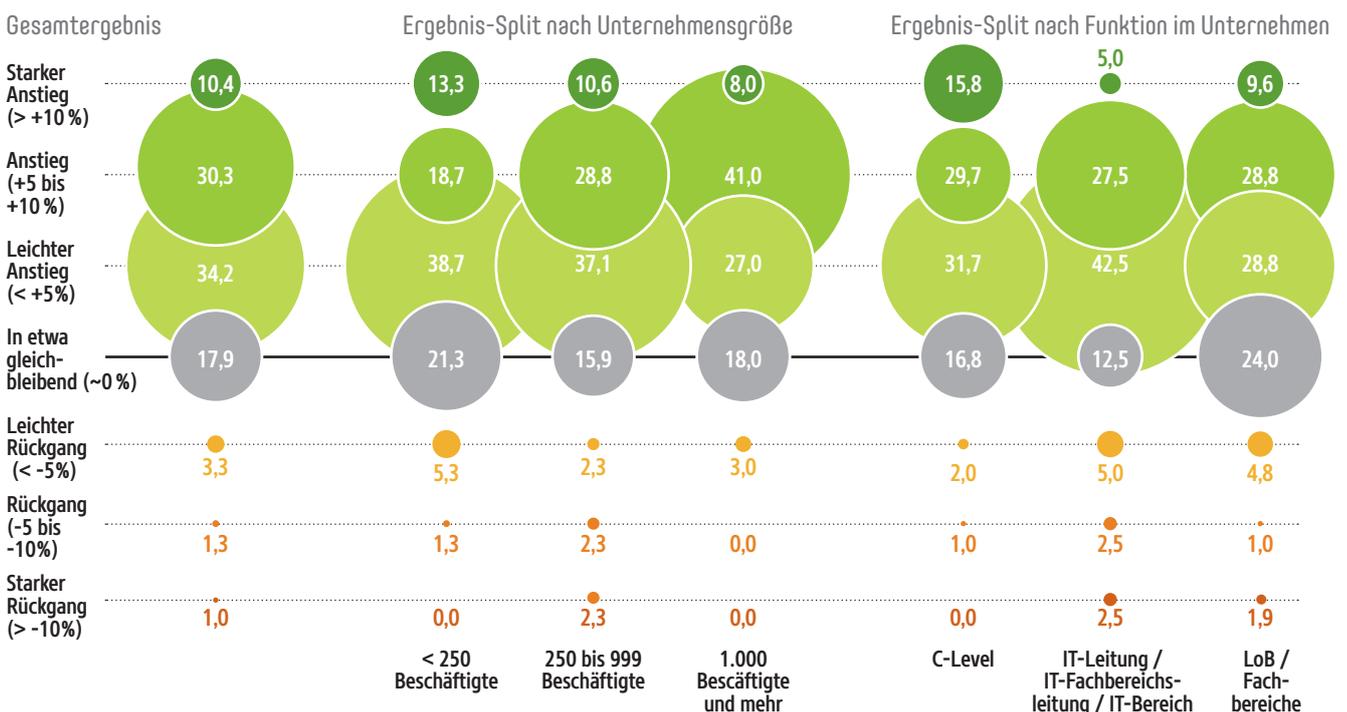
Einen starken Anstieg des Budgets um mehr als zehn Prozent gibt es primär bei kleinen Betrieben (13 Prozent), gefolgt von mittelgroßen Firmen (11 Prozent) und größeren Unternehmen (acht Prozent). Hingegen liegen kleine Betriebe mit einer Budgeterhöhung um fünf bis zehn Prozent weit hinten (19 Prozent), während größere Unternehmen hier mit 41 Prozent deutlich darüber liegen.

Bei mittelgroßen Firmen steigt das Budget in dieser Spanne in 29 Prozent der Fälle. Dagegen haben 27 Prozent der kleineren Betriebe ein gleichbleibendes oder rückläufiges Budget, der höchste Wert unter den drei Gruppen; bei großen Unternehmen sind es 21 Prozent, bei mittelgroßen 18 Prozent.

Der Blick auf die Funktionsträger zeigt, dass vor allem C-Level-Verantwortliche (16 Prozent) ein Budgetplus von mehr als zehn Prozent erwarten. In den Fachbereichen rechnen zehn Prozent damit, bei den IT-Leitenden nur fünf Prozent. Immerhin 43 Prozent der IT-Leitenden gehen eher von einem leichten Anstieg (um weniger als 5 Prozent) aus, auf C-Level-Ebene sind es 32 Prozent und in den Fachbereichen 29 Prozent.

### Wie entwickelt sich das aktuelle Budget für SAP im Vergleich zu 2024?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307



# 6

## Rechnungswesen, Einkauf / Beschaffung und CRM sind die Top-3-Investitionsfelder

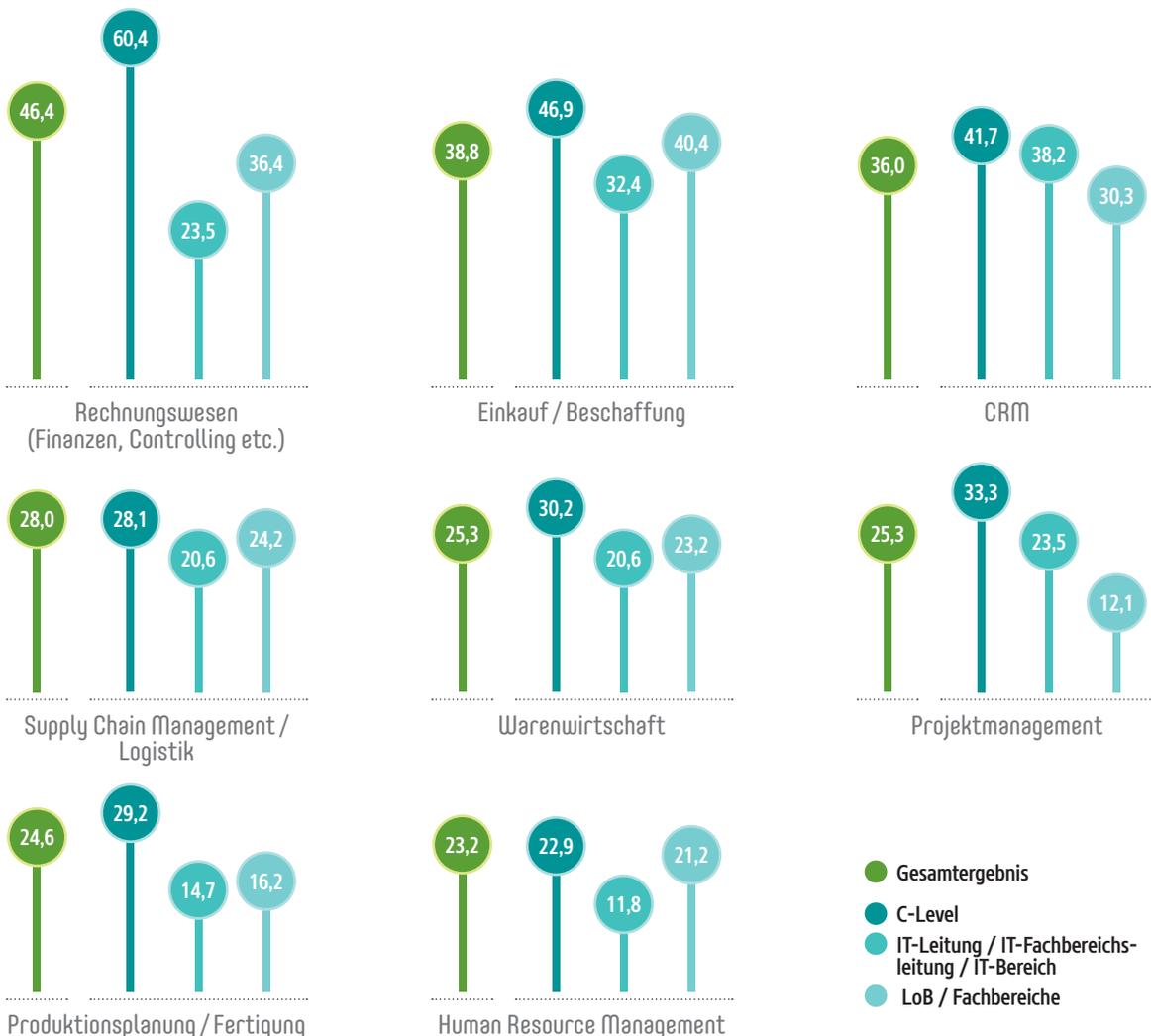
Investieren Unternehmen in SAP S/4HANA, müssen sie Prioritäten setzen, für welche Bereiche Geld ausgegeben wird. An oberster Stelle steht bei 46 Prozent der Befragten das Rechnungswesen.

Mit einigem Abstand folgen die Bereiche Einkauf und Beschaffung (39 Prozent) sowie Customer-Relationship-Management (CRM; 36 Prozent). Weiter unten auf der Liste finden sich Supply Chain Management (SCM) / Logistik (28 Prozent), Produktionsplanung und Fertigung (25 Prozent) sowie Personalwesen (23 Prozent).

Geld für das Rechnungswesen wollen vor allem C-Level-Verantwortliche locker machen (60 Prozent). Die Fachbereiche (36 Prozent) und insbesondere die IT-Leitenden (24 Prozent) zeigen sich deutlich zurückhaltender. Investitionen in Buchhaltung, Kostenkontrolle und die Welt der Kennzahlen haben beim C-Level-Management natürlich eine andere

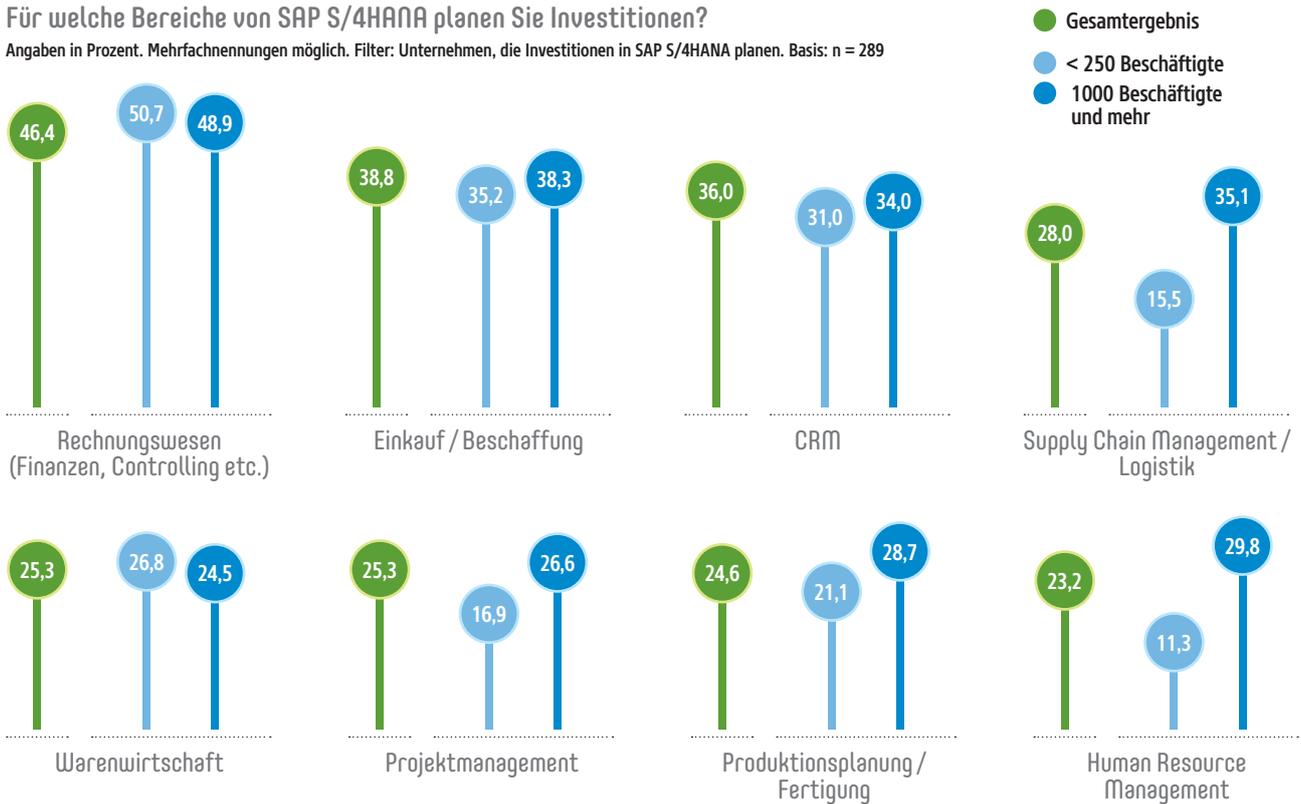
### Für welche Bereiche von SAP S/4HANA planen Sie Investitionen?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die Investitionen in SAP S/4HANA planen. Basis: n = 289



## Für welche Bereiche von SAP S/4HANA planen Sie Investitionen?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die Investitionen in SAP S/4HANA planen. Basis: n = 289



Priorität und stellen zum Teil auch nur lästige (Compliance-)Pflicht dar. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei Einkauf/Beschaffung und CRM, in die das C-Level-Management mit 47 bzw. 42 Prozent Anteil an Nennungen deutlich häufiger investieren will als IT-Management (32 Prozent bzw. 38 Prozent) oder Fachbereiche (40 Prozent bzw. 30 Prozent).

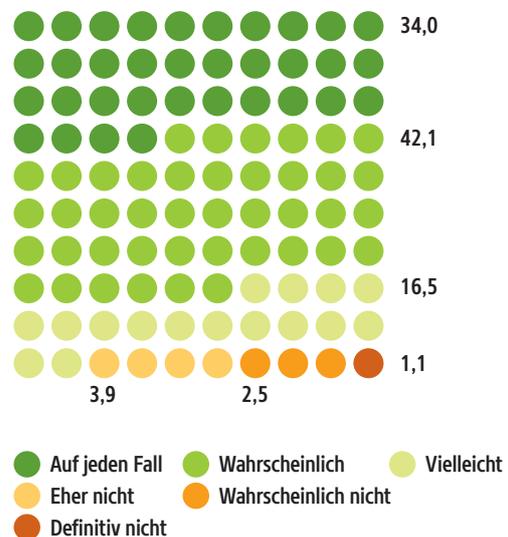
Ein Blick auf die Unternehmensgröße fördert ebenfalls Interessantes zutage: Lediglich elf Prozent der kleineren Betriebe, aber 30 Prozent der größeren und 25 Prozent der mittelgroßen Unternehmen investieren in das Personalwesen. Gleiches gilt für das Projektmanagement (kleinere Betriebe 17 Prozent; mittelgroße und größeren Firmen 29 Prozent und 27 Prozent). Dagegen geben 51 Prozent der kleineren Betriebe Geld für das Rechnungswesen aus, bei den größeren Unternehmen sind es 49 Prozent und bei mittelgroßen Firmen nur 42 Prozent.

Aufschlussreich: Über drei Viertel der Befragten wollen auf jeden Fall oder wahrscheinlich in Lösungen investieren, die die tägliche Arbeit mit SAP S/4HANA vereinfachen und

beschleunigen: zum Beispiel in ein Tool zur Stammdaten-Syndication (MDM Syndicator) oder in ein sogenanntes Advanced-Analytics-Tool wie die SAP Analytics Cloud (SAC).

## Plant Ihr Unternehmen, in Lösungen zu investieren, die SAP S/4HANA um Funktionen und Services erweitern, die die tägliche Arbeit mit dem SAP-System vereinfachen oder beschleunigen?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Filter: Unternehmen, die Investitionen in SAP S/4HANA planen. Basis: n = 289



# SAP S/4HANA wird umfassend genutzt, am häufigsten dessen Finance-Funktionen

91 Prozent der Unternehmen nutzen die SAP-S/4HANA-Funktionen vollständig oder größtenteils. Bei größeren Unternehmen sind es sogar 95 Prozent, bei mittelgroßen 90 Prozent und bei kleineren 88 Prozent.

Die Funktionsträger bewerten den Umfang der Nutzung von SAP S/4HANA ebenfalls unterschiedlich: 95 Prozent der C-Level-Verantwortlichen geben an, die ERP-Funktionen umfassend oder überwiegend einzusetzen; bei den IT-Leitenden sind es 90 Prozent und in den Fachbereichen 89 Prozent.

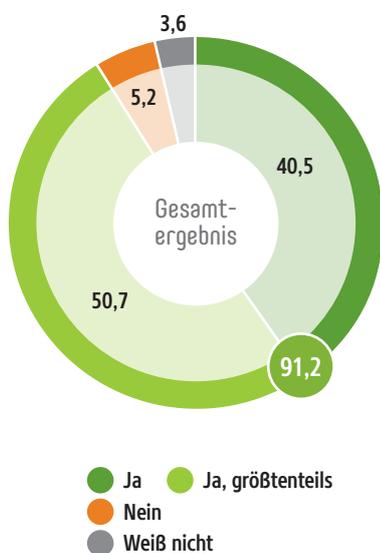
Da es sich bei SAP S/4HANA um eine integrierte ERP-Suite für alle Kernprozesse im Unternehmen vom Einkauf bis ins Finanzwesen handelt, liefert eine nach Funktionen aufgeschlüsselte Betrachtung interessante Einblicke in die tatsächliche Nutzung. An erster Stelle steht das Rechnungswesen (Finanzbuchhaltung und Controlling): 62 Prozent der Befragten nutzen Finance-Funktionen bereits, weitere 30 Prozent planen deren Einsatz. Ein Grund für die hohe Verbreitung

dürfte sein, dass SAP S/4HANA Finance (ehemals SAP Simple Finance) seit Jahren etabliert und ausgereift ist und viele Unternehmen ihren Einstieg in SAP S/4HANA über diesen Bereich wählen.

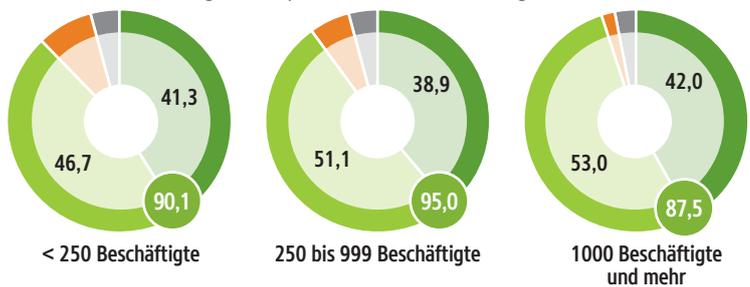
Ganze zwölf Prozentpunkte dahinter nutzen 50 Prozent der Unternehmen die Warenwirtschaft aktiv, weitere 31 Prozent haben deren Einsatz geplant. 47 Prozent arbeiten mit Einkaufs-/Beschaffungsfunktionen, und 46 Prozent mit den Funktionen für das Projektmanagement. Jeweils 44 Prozent verwenden die SAP-S/4HANA-Lösungen für Personalwesen und das Customer-Relationship-Management (CRM), 43 Prozent für Logistik und Supply-Chain-Management. Die Produktionsplanung und Fertigung (SAP S/4HANA Manufacturing) kommt in 39 Prozent der Fälle zum Einsatz.

## Werden alle SAP-S/4HANA-Funktionen durch Ihr Unternehmen genutzt?

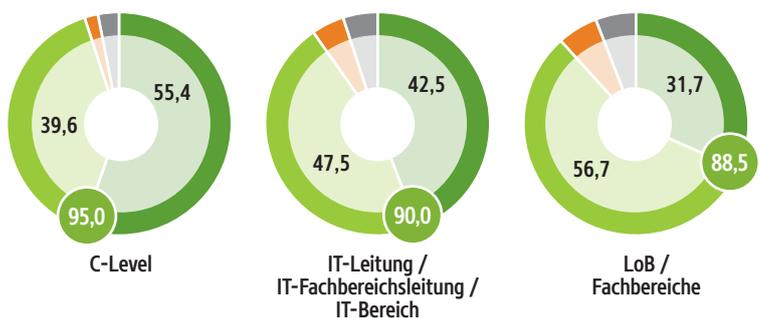
Angaben in Prozent. Basis: n = 307



### Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



### Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



## In welchen der folgenden Bereiche setzt Ihr Unternehmen SAP S/4HANA ein bzw. wo ist ein Einsatz geplant?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Basis: n = 307

- bereits im Einsatz
- Einsatz geplant
- Einsatz nicht geplant
- weiß nicht

### Rechnungswesen (Finanzen, Controlling etc.)



### Warenwirtschaft



### Einkauf / Beschaffung



### Projektmanagement



### Human Resource Management



### CRM



### Supply Chain Management / Logistik



### Produktionsplanung / Fertigung



### In anderem Bereich



Obwohl SAP S/4HANA als integrierte ERP-Suite konzipiert ist, wünschen sich Unternehmen, dass einzelne Funktionen und Technologien stärker Einzug halten. Am häufigsten genannt werden Big Data/Analytics (35 Prozent), CRM (33 Prozent) sowie Blockchain (unter anderem für sichere Finanztransaktionen; 31 Prozent). Ein Viertel der Befragten wünscht sich zudem mehr Features für künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML). Das überrascht, weil SAP laufend neue Anwendungsfälle für seine Business AI veröffentlicht, doch aus Sicht der Unternehmen möglicherweise nicht schnell genug. Weniger nachgefragt werden derzeit Robotic Process Automation (RPA; 12 Prozent), und das Internet of Things (IoT; 11 Prozent).

## Welche der angeführten Technologien müssten aus Ihrer Sicht sehr viel stärker in SAP S/4HANA Einzug halten?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich (nicht mehr als drei Antworten). Basis: n = 307

|  |      |
|--|------|
| Big Data/Analytics                                 | 34,9 |
| CRM  | 32,6 |
| Blockchain (z. B. für sichere Finanztransaktionen) | 31,3 |
| Künstliche Intelligenz / Machine Learning          | 24,8 |
| Social Media                                       | 20,5 |
| Marketing Automation                               | 19,9 |
| Industrie 4.0 / Cyber Physical Systems             | 14,0 |
| Robotic Process Automation (RPA)                   | 12,7 |
| IoT  | 11,1 |
| Augmented, Mixed & Virtual Reality                 | 9,1  |
| Andere Technologien                                | 0,7  |
| Weiß nicht   | 2,9  |

# Umstieg SAP S/4HANA – gut vorbereitet ist halb gewonnen

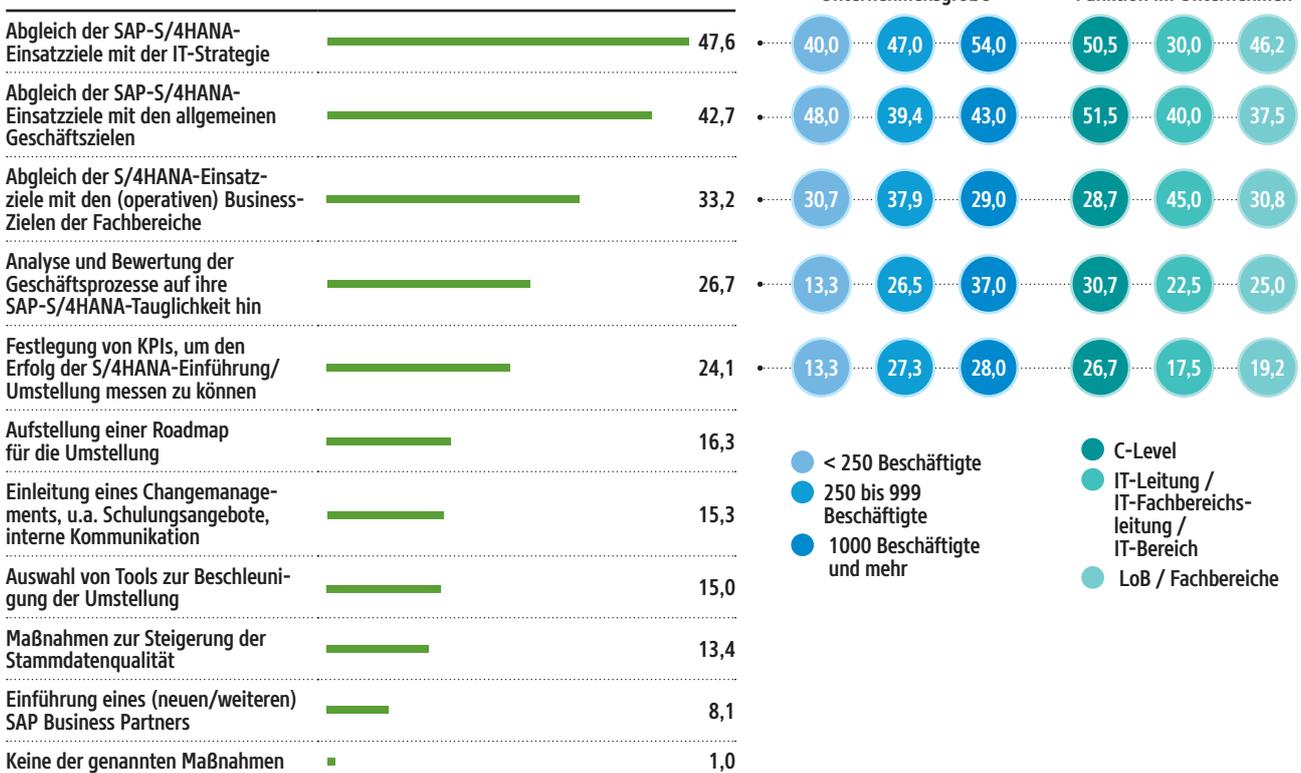
Der Umstieg auf SAP S/4HANA ist nicht nur ein IT-, sondern auch ein Transformationsprojekt und will gut vorbereitet sein. Als die beiden wichtigsten Maßnahmen nennen die Befragten den Abgleich der SAP-S/4HANA-Einsatzziele mit der IT-Strategie (48 Prozent) und mit den Geschäftszielen (43 Prozent).

Abhängig von der Unternehmensgröße gibt es im Hinblick auf diesen Zieleabgleich jedoch deutliche Unterschiede. 54 Prozent der größeren Unternehmen und 47 Prozent der mittelgroßen Firmen gleichen die Ziele mit der IT-Strategie ab, aber lediglich vier von zehn kleineren Betrieben. In diesem Punkt gibt es auch zwischen den C-Level-Verantwortlichen (51 Prozent) und den IT-Leitenden (30 Prozent) eine enorme Differenz. Das überrascht, denn es sollte eine der Kernaufgaben der IT-Leitenden sein, SAP-S/4HANA-Einsatzziele mit der IT-Strategie abzustimmen.

Ein Drittel der Unternehmen führt zudem einen Abgleich der mit dem Einsatz von SAP S/4HANA verbundenen Ziele mit den (operativen) Geschäftszielen der Fachbereiche durch. Lediglich 27 Prozent analysieren und bewerten die Geschäftsprozesse im Hinblick auf ihre Tauglichkeit beziehungsweise Kompatibilität mit dieser ERP-Suite. Weniger als ein Viertel der Befragten (24 Prozent) legt Kennzahlen (KPIs) fest, mit denen sich der Erfolg der Einführung von oder des Umstiegs auf SAP S/4HANA messen lässt.

## Welche der genannten Maßnahmen hat Ihr Unternehmen in Vorbereitung der (geplanten) Umstellung auf SAP S/4HANA ergriffen oder plant sie noch zu ergreifen?

Angaben in Prozent. Mehrfachnennungen möglich. Basis: n = 307



Erstaunlich ist, dass nur 16 Prozent der Unternehmen eine genaue Roadmap für die Umstellung auf SAP S/4HANA festlegen und lediglich 15 Prozent Changemanagement-Maßnahmen durchführen, etwa in Form von Schulungsangeboten. Letzteres überrascht, da gleichzeitig immerhin 55 Prozent der Befragten (voll und ganz) zustimmen, dass es sich bei einer ERP-Migration nicht um ein IT-Projekt im engeren Sinne handelt, sondern vielmehr um ein Transformationsprojekt für das gesamte Unternehmen.

Maßnahmen wie die Auswahl von Tools zur Beschleunigung der Umstellung (15 Prozent) und Konzepte zur Verbesserung der Stammdatenqualität (13 Prozent) stehen eher weiter unten auf der Agenda. Dabei gibt es gerade bei der Stammdatenqualität Nachholbedarf: Nur drei von zehn Befragten sehen sich in Bezug auf die Stammdaten „gut“ bis „sehr gut“ auf die SAP-S/4HANA-Migration vorbereitet. Schlimmer noch, 35 Prozent geben sich diesbezüglich sogar ein „Mangelhaft“ oder „Ungenügend“.

Man kann konstatieren, dass hier bei der Umstellung auf SAP S/4HANA erfolgskritische Faktoren vernachlässigt werden, wodurch sich das Risiko nicht unerheblich erhöht, dass sich die Inbetriebnahme von S/4HANA verzögert, Kosten- und Budgetgrenzen überschritten und Vorteile und Potenziale neuer Technologien und neuer (End-to-End-) Prozesse unzureichend vermittelt werden.

### „Eine ERP-Migration ist kein IT-Projekt, sondern ein Transformationsprojekt für das gesamte Unternehmen.“

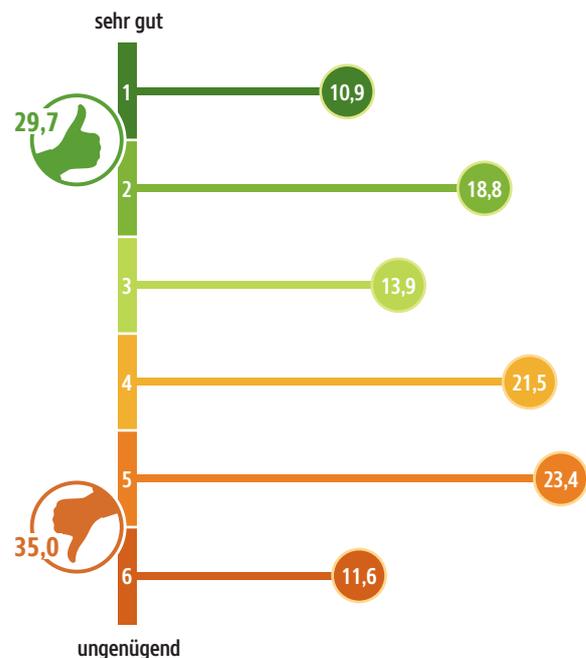
Angaben in Prozent. Antworten auf einer Skala von 1 (stimme voll und ganz zu) bis 6 (stimme ganz und gar nicht zu). Basis: n = 293

Inwieweit können Sie dieser Aussage zustimmen?



### Wie gut sind (oder waren) die Stammdaten Ihres Unternehmens auf die Migration zu SAP S/4HANA vorbereitet?

Angaben in Prozent. Antworten auf einer Skala von 1 (= sehr gut) bis 6 (=ungenügend). Basis: n = 293



# 9 Geringer Reifegrad der Organisation und Prozesse beim SAP-S/4HANA-Umstieg

Möglicherweise aufgrund der vernachlässigten Vorbereitungsmaßnahmen stufen nur 35 Prozent der Befragten ihren Reifegrad für SAP S/4HANA in Bezug auf Organisation und Prozesse als „hervorragend“ beziehungsweise „sehr gut“ ein.

Immerhin knapp ein Viertel der Unternehmen sieht sich in diesem Punkt für die Zukunft gut aufgestellt. Zwar geben nur zwei Prozent an, sehr schlecht bis ungenügend aufgestellt zu sein, doch insgesamt lässt sich feststellen, dass in Firmen beim Reifegrad der Organisation und der Prozesse im Hinblick auf den SAP-S/4HANA-Umstieg noch viel Luft nach oben ist.

Besonders krass sind die unterschiedlichen Einschätzungen bei den Funktionsträgern und abhängig von der Höhe des IT-Budgets. Fast die Hälfte der C-Level-Verantwortlichen (49 Prozent) stuft den Reifegrad als „sehr gut“ bis „hervorragend“ ein, während dies nur 23 Prozent der IT-Leitenden tun. Immerhin 28 Prozent der Fachbereiche sehen es ähnlich. Woran diese enormen Differenzen von 26 beziehungsweise 21 Prozentpunkten liegen, kann nur vermutet werden. Möglicherweise schätzen die C-Level-Verantwortlichen den Reifegrad unrealistisch hoch ein. Auch abhängig vom verfügbaren IT-Budget gibt es

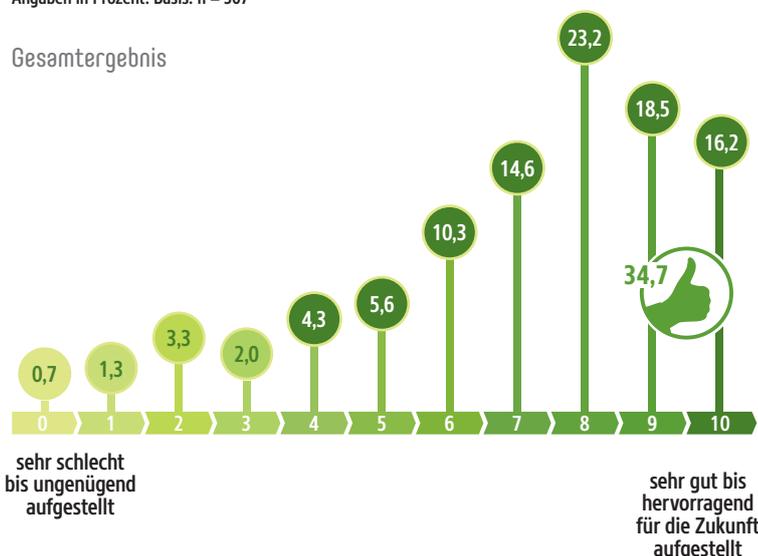
große Unterschiede: Liegt das jährliche Budget unter zehn Millionen Euro, sagen nur drei von zehn Firmen, ihr Reifegrad sei „sehr gut“ oder „hervorragend“ bei einem Budget von mehr als zehn Millionen Euro steigt dieser Anteilswert auf immerhin 43 Prozent.

Auffallend ist zudem, dass gerade kleinere Betriebe ihren Reifegrad als „sehr gut“ bis „hervorragend“ bezeichnen – nämlich 38 Prozent. Bei mittelgroßen Firmen sind es dagegen nur 32 Prozent, bei größeren Unternehmen 37 Prozent. Die sehr positive Einschätzung kleinerer Betriebe lässt sich möglicherweise darauf zurückführen, dass ihre Organisation und ihre Prozesse in der Regel weniger komplex sind. Gestützt wird diese These durch einen Blick auf die Umsatzklassen: 37 Prozent der Firmen mit weniger als 100 Millionen Euro Umsatz sagen, ihr Reifegrad sei „sehr gut“ bis „hervorragend“, doch nur 33 Prozent der Unternehmen mit einer Milliarde Euro Umsatz und mehr.

## Wie stufen Sie den Reifegrad Ihres Unternehmens in Bezug auf Organisation und Prozesse insgesamt ein?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307

Gesamtergebnis



### Ergebnis-Split nach Funktion im Unternehmen



### Ergebnis-Split nach IT-Budget



### Ergebnis-Split nach Unternehmensgröße



## Beim SAP-S/4HANA-Umstieg halten IT-Bereich und IT-Leitende das Heft in der Hand

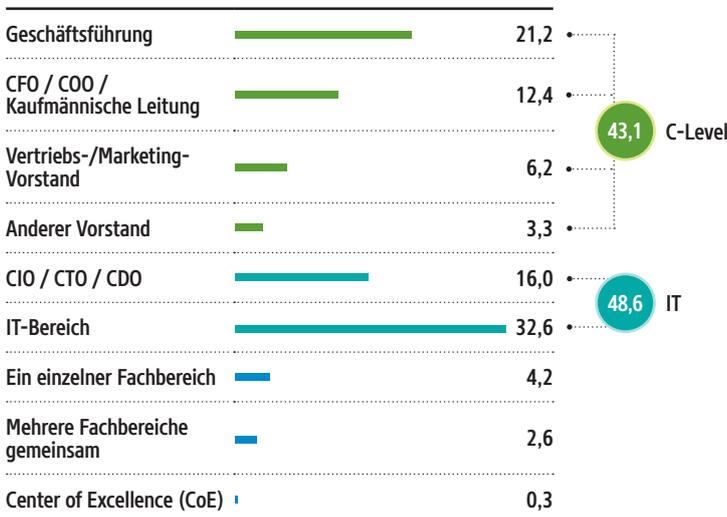
Die Verantwortung für SAP S/4HANA – sei es die Neueinführung oder die Migration – liegt in insgesamt 49 Prozent der Fälle beim IT-Bereich (33 Prozent) und bei der IT-Leitung, also bei CIO, CTO, CDO (16 Prozent).

Geschäftsführung (21 Prozent), Chief Financial Officer (CFO)/Chief Operating Officer (COO)/Kaufmännische Leitung (zwölf Prozent), Vertriebs-/Marketing- und andere Vorstände (10 Prozent) sind insgesamt in 43 Prozent der Fälle zuständig. Die Fachbereiche – einzeln oder gemeinsam – spielen mit sieben Prozent nur eine untergeordnete Rolle beim SAP-S/4HANA-Umstieg, und ein Center of Excellence (CoE) kommt praktisch gar nicht zum Zug.

Das unterstreicht, dass beim SAP S/4HANA-Umstieg der IT-Bereich und die IT-Leitenden weitgehend das Sagen haben. Zudem lässt sich auf C-Level-Ebene eine starke Fragmentierung der Zuständigkeiten für diese ERP-Suite feststellen. Zum Beispiel zeichnet in immerhin sechs Prozent der Fälle der Vertriebs-/Marketing-Vorstand verantwortlich.

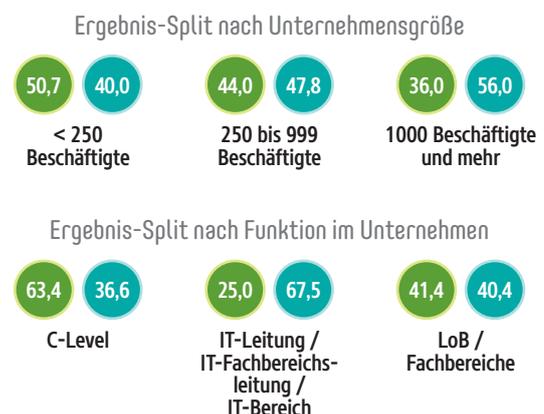
### Wer in Ihrem Unternehmen ist federführend verantwortlich, wenn es um das Thema SAP S/4HANA im Allgemeinen oder die Migration auf bzw. Neueinführung von SAP S/4HANA geht?

Angaben in Prozent. Basis: n = 307



Auffallend ist, dass in größeren Unternehmen die Verantwortung der IT mit insgesamt 56 Prozent (IT-Bereich 35 Prozent; CIO, CTO, CDO 21 Prozent) besonders stark ausgeprägt ist: Am geringsten fällt sie bei kleinen Betrieben aus (40 Prozent; IT-Bereich 32 Prozent; CIO, CTO, CDO 8 Prozent). Umgekehrt liegt die Zuständigkeit bei kleineren Betrieben am häufigsten bei den C-Level-Verantwortlichen (51 Prozent) und bei großen Firmen am seltensten (34 Prozent).

Naturgemäß klaffen die Selbsteinschätzungen der Funktionsträger zum Teil weit auseinander, besonders zwischen den C-Level-Verantwortlichen und den IT-Leitenden. Erstere beanspruchen in 63 Prozent der Fälle die Zuständigkeit für SAP S/4HANA für sich, während sie diese dem IT-Bereich (8 Prozent) und der IT-Leitung (29 Prozent) nur in 37 Prozent der Fälle zugestehen. Im Gegenzug verorten IT-Leitende in 68 Prozent der Fälle die Verantwortung für SAP S/4HANA beim IT-Bereich (53 Prozent) und beim CIO, CTO, CDO (15 Prozent). Lediglich in 25 Prozent der Fälle wird den C-Level-Verantwortlichen die Zuständigkeit zugestanden.



# Blick in die Zukunft

© stock.adobe.com / emvfx (auch S. 5)

Die inhaltliche Einordnung  
der Studienergebnisse –  
eine Marktperspektive

# SAP S/4HANA (Cloud): ERP-Dominanz und klarer Business-Nutzen – aber auch Stolpersteine beim Umstieg

SAP S/4HANA ist in den Unternehmen inzwischen fest verankert. Sie versprechen sich davon einen klaren Mehrwert für ihr Business und wollen ihre digitale Transformation unter anderem mit künstlicher Intelligenz (KI) voranbringen. Der Umstieg hält aber Stolperfallen bereit, und die Preispolitik von SAP stößt auf ein geteiltes Echo.

Von **Andreas Schaffry**

Zwei Drittel der Unternehmen mit einer ERP-Lösung setzen SAP S/4HANA ein – on-premises oder in Form der Public- oder Private-Cloud-Edition, überdurchschnittlich häufig größere Unternehmen mit 1000 und mehr Mitarbeitenden (74 Prozent) und kleinere Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitenden (70 Prozent).

## Top-Business-Nutzen ist Schnelligkeit und Flexibilität

Ein Drittel der Unternehmen nutzt jedoch weiterhin ältere SAP-Systeme wie ECC 6.0 oder R/3 Enterprise. Möglicherweise planen viele wegen des nahenden Wartungsendes für ECC 6.0 nun den schnellen Wechsel zu SAP S/4HANA. 13 Prozent stehen kurz vor der Einführung oder befinden sich in der Implementierungsphase, 52 Prozent haben die Einführung oder den Umstieg (System Conversion) in den kommenden zwölf Monaten geplant. 61 Prozent versprechen sich durch den frühen Wechsel Wettbewerbsvorteile.

Ist SAP S/4HANA bereits im Einsatz, wird ein klarer Mehrwert erwartet: in erster Linie mehr Schnelligkeit und Flexibilität im Business (35 Prozent), Kostenreduzierung (32 Prozent) und Umsatzwachstum (31 Prozent). Mittelfirmen ist Schnelligkeit und Flexibilität

am wichtigsten (39 Prozent), kleinere Betriebe und größere Unternehmen wollen hingegen primär Kosten sparen (36 Prozent; mittelgroße Firmen 26 Prozent).

## SAP S/4HANA – Treiber der digitalen Transformation

Über 71 Prozent der Befragten bezeichnen den Umstieg als entscheidend oder zumindest als sehr wichtig für die digitale Transformation. Besonders C-Level-Verantwortliche (87 Prozent) messen ihm hohe Bedeutung zu, IT-Leitende (63 Prozent) und Fachbereiche (61 Prozent) deutlich weniger. Auch deshalb wollen immer mehr Unternehmen diese ERP-Suite einsetzen. Der Umstieg erfolgt am häufigsten nach dem Colorfield-Ansatz (41 Prozent), der die Vorteile der Greenfield- und Brownfield-Methode vereint, oder per Brownfield-Ansatz /System Conversion (32 Prozent).

## Cloud-Betrieb und SaaS-Cloud-Editionen im Trend

Bemerkenswert ist, dass 46 Prozent der befragten Unternehmen SAP S/4HANA in einer Hyperscaler-Cloud oder bei einem professionellen Hosting-Anbieter betreiben. 19 Prozent setzen die Public Cloud Edition, sieben Prozent die Private Cloud Edition dieser ERP-

Suite ein. Lediglich ein Fünftel betreibt sie on-premises und sechs Prozent in Form eines hybriden Two-Tier-Modells, bei dem die SAP-S/4HANA-On-Premises-Lösung mit einer Cloud-Edition kombiniert und/oder durch Cloud-Apps und -Services auf Basis der SAP Business Technology Platform (SAP BTP) erweitert wird. Generell geht der Trend klar in Richtung Cloud – 85 Prozent der Befragten wollen SAP S/4HANA über kurz oder lang in die Cloud migrieren oder als SaaS-Cloud-Lösung nutzen.

### **Stolperfallen auf dem Weg zu SAP S/4HANA**

Der Umstieg auf SAP S/4HANA hält dabei zahlreiche Stolperfallen bereit. Zu den größten zählen der Anpassungsaufwand der IT Landschaft (35 Prozent), das Stammdatenmanagement (33 Prozent) und die Einrichtung einer „Single Source of Truth“ (28 Prozent). Rund ein Fünftel (21 Prozent) hat Probleme bei der Datenmigration.

Zudem ist die Umstellung aus strategischer Sicht oft unzureichend, obwohl es sich nicht nur um ein IT-, sondern vor allem um ein Transformationsprojekt handelt. Lediglich 48 Prozent gleichen die SAP-S/4HANA-Einsatzziele mit der IT-Strategie ab, 43 Prozent mit den Geschäftszielen und sogar nur ein Drittel auch mit den (operativen) Geschäftszielen der Fachbereiche. Möglicherweise ist die vernachlässigte Vorbereitung der Grund, warum nur 35 Prozent der Befragten ihren Reifegrad in Bezug auf Organisation und Prozesse als „hervorragend“ oder „sehr gut“ einstufen.

Trotzdem meistern Unternehmen die Hürden bei der Einführung oder der Migration auf SAP S/4HANA offensichtlich erfolgreich, denn 85 Prozent sind mit dem Einsatz dieser ERP-Suite „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ und immerhin 77 Prozent auch mit dem Projektablauf.

### **SAP BTP ist wichtig, KI ein Gamechanger**

Die Studie hält zudem weitere aufschlussreiche Ergebnisse bereit. So nutzt die Mehrheit der Unternehmen (67 Prozent) die SAP Business Technology Plattform (SAP BTP), um Drittlösungen und Eigenentwicklungen in die SAP-S/4HANA-Landschaft einzubinden sowie für Anwendungsentwicklung und Automatisierung (51 Prozent). Deutlich weniger häufig wird dieses PaaS-Angebot von SAP für das Datenbank- und Datenmanagement (36 Prozent) und die erweiterte Planung & Analyse (35 Prozent; extended Planning and Analysis = xP&A) genutzt.

Auch der Einsatz der KI-Lösungen von SAP (SAP Business AI) ist weit verbreitet. Über zwei Drittel der Befragten (67 Prozent) nutzen sie umfassend oder teilweise, weitere 15 Prozent zumindest sporadisch. Als größte Vorteile werden die Prozessbeschleunigung (52 Prozent) und Kostensenkungen (45 Prozent) genannt. Prozessautomatisierung und Compliance Verbesserungen teilen sich mit jeweils 39 Prozent Platz 3, während 21 Prozent mehr Transparenz erwarten.

### **SAP-Preispolitik und ERP-Alternativen**

Ein vieldiskutiertes Thema in der SAP-Community ist seit jeher die SAP-Preispolitik. Die Reaktionen auf (aktuelle) Preiserhöhungen fallen unterschiedlich aus, zum Teil sind sie widersprüchlich. Während vier Fünftel der Befragten die Erhöhungen „absolut“ oder „eher schon“ nachvollziehbar und adäquat finden, lehnen nur 17 Prozent sie ab. Trotzdem denken 58 Prozent ernsthaft über den Wechsel zu einem anderen ERP System nach – vor allem mittelgroße Firmen (66 Prozent) und kleinere Betriebe (64 Prozent). Hier droht auch weiterhin Konfliktpotenzial für SAP.

# CIO-Agenda 2025

**Daten zur allgemeinen Einschätzung  
der Marktlage**

Exklusive Einblicke:  
Wie IT-Verantwortliche das Business  
in Gegenwart und Zukunft gestalten

# CIO-Agenda 2025

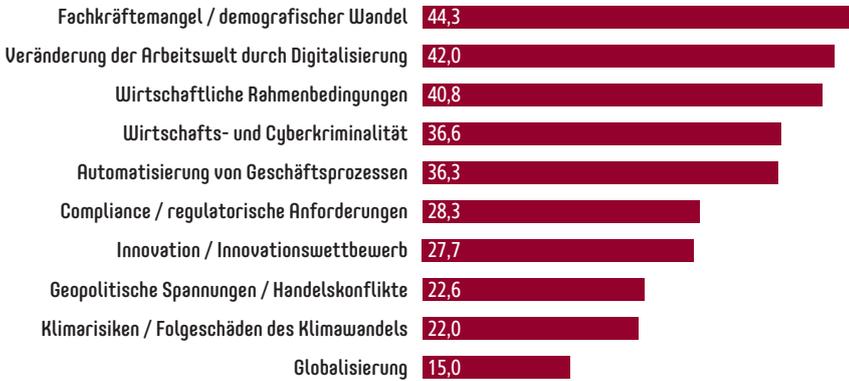
Alle Angaben in Prozent

## 2025 – Das Jahr der Herausforderungen

### Die Herausforderungen

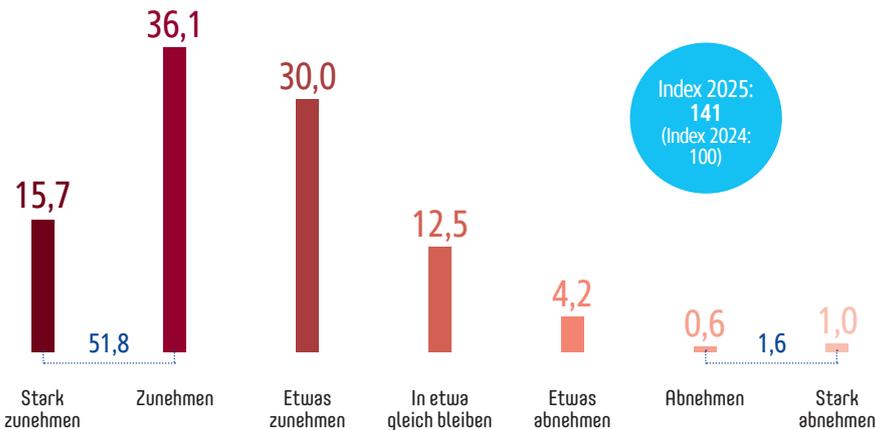
Welcher Art sind die Herausforderungen, vor denen Ihr Unternehmen 2025 vorrangig stehen wird?

(Mehrfachnennungen möglich)



### Das Gesamtmaß der Herausforderungen

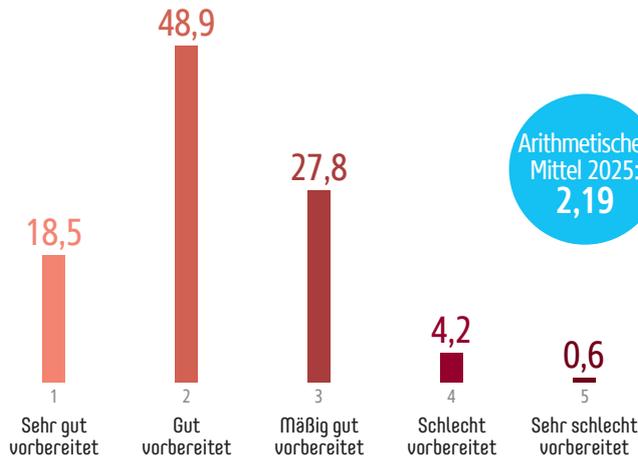
Wie wird sich das Gesamtmaß der Herausforderungen für Ihr Unternehmen im Jahr 2025 im Vergleich zu 2024 voraussichtlich entwickeln?



### Grad der Vorbereitung

Wie gut ist Ihr Unternehmen auf diese Herausforderungen vorbereitet?

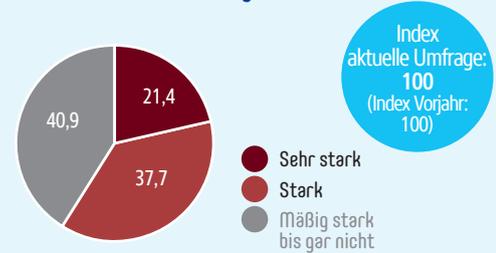
(Angaben auf einer Skala von 1 bis 5)



## Generative KI

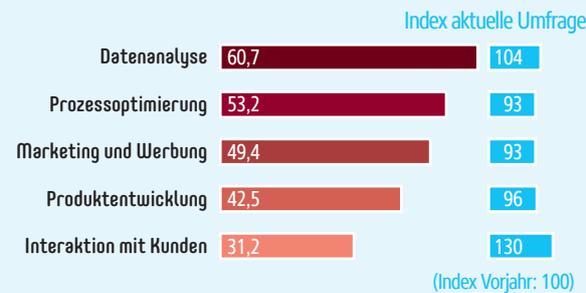
### Nutzungsgrad

Wie stark wird generative KI in Ihrem Unternehmen genutzt?



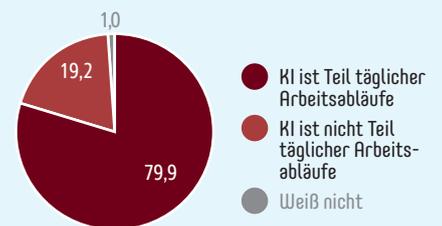
### Anwendungsbereiche

In welchen Bereichen wird generative KI in Ihrem Unternehmen genutzt?



### KI-Alltag

Ist generative KI Teil Ihrer täglichen Arbeitsabläufe, indem Sie entsprechende Tools aufrufen, Chatbots einsetzen oder auch KI integrierter Teil der IT-Systeme ist, mit denen Sie regelmäßig arbeiten?



### Nutzungspläne

Welche Pläne hat Ihr Unternehmen bezüglich der Nutzung generativer KI in den kommenden 2 bis 3 Jahren?

Ausbau der Nutzung



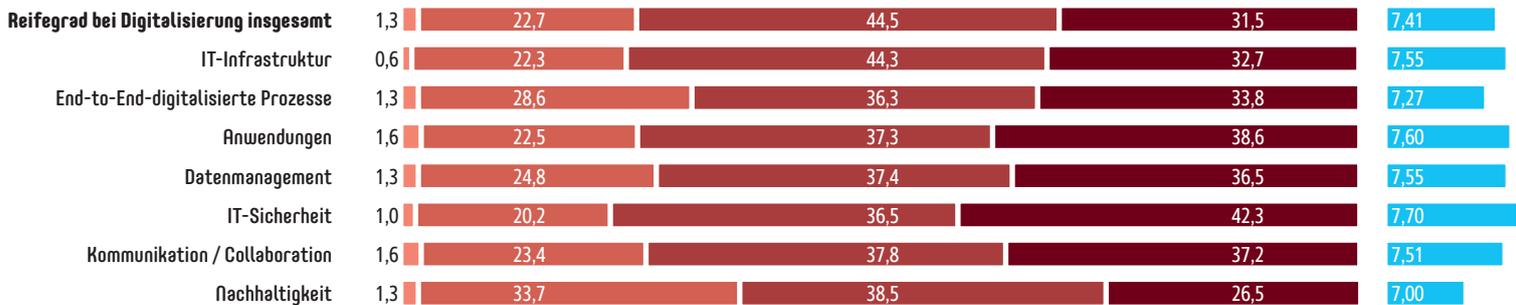
# Digitale Transformation

## Digitaler Reifegrad

Stellen Sie sich bitte die digitale Transformation als eine Wegstrecke von 0 bis 10 vor. An welchem Punkt der Wegstrecke verorten Sie derzeit Ihr Unternehmen?

Bewertung auf einer Skala von 0 (In Sachen Digitalisierung stehen wir noch völlig am Anfang) bis 10 (Wir sind allerbestens für die digitale Zukunft aufgestellt)

Arithmetisches Mittel



Darstellung auf einer Wegstrecke von 1 bis 10: ● 0 bis 1 ● 2 bis 6 ● 7 bis 8 ● 9 bis 10

## Technology Adoption

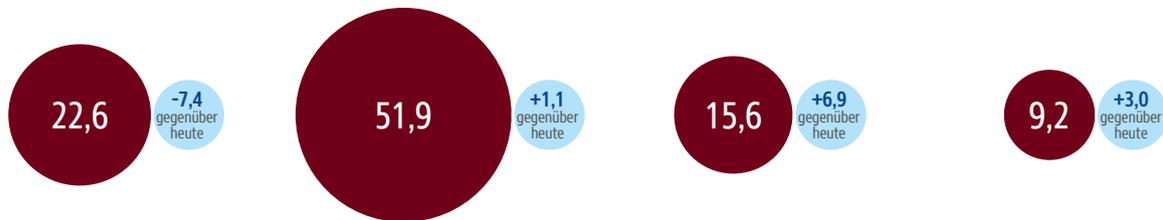
Welche der folgenden Beschreibungen charakterisiert Ihr Unternehmen am besten?

**Innovators & Early Adopters**  
Unser Unternehmen ist ein Vorreiter der digitalen Transformation.

**Early Majority**  
Unserem Unternehmen fällt es eher leicht, vom Wettbewerb gestartete Digitalisierungsinitiativen zu übernehmen bzw. sich diesen anzupassen.

**Late Majority**  
Unserem Unternehmen fällt es eher schwer, vom Wettbewerb gestartete Digitalisierungsinitiativen zu übernehmen bzw. sich diesen anzupassen.

**Laggards**  
Unser Unternehmen hat den Digitalisierungsinitiativen des Wettbewerbs nichts entgegensetzen.



## Strategische Partnerschaften im digitalen Wandel

Mit welchen externen Partnern arbeiten Sie heute schon zusammen, um die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern, Digitalisierungsprojekte umzusetzen oder neue Fachkräfte zu gewinnen? Mit wem planen Sie künftige Allianzen und strategische Partnerschaften?



# CIO-Agenda 2025

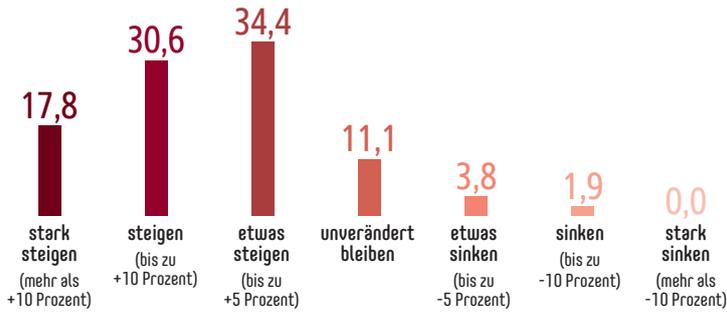
Alle Angaben in Prozent

## Investitionen

### IT-Budgets 2025

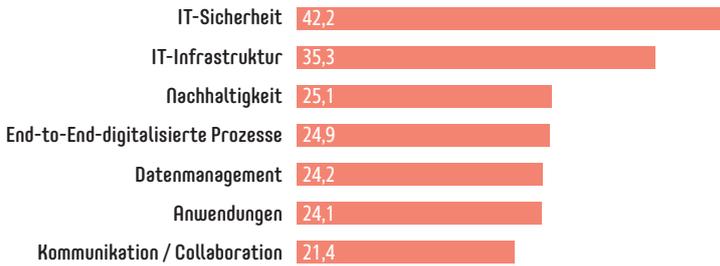
Wie wird sich das IT-Gesamtbudget Ihres Unternehmens im kommenden Jahr im Vergleich zu 2024 entwickeln?

Das IT-Budget 2025 wird ...



### Investitionsschwerpunkte in den nächsten drei Jahren

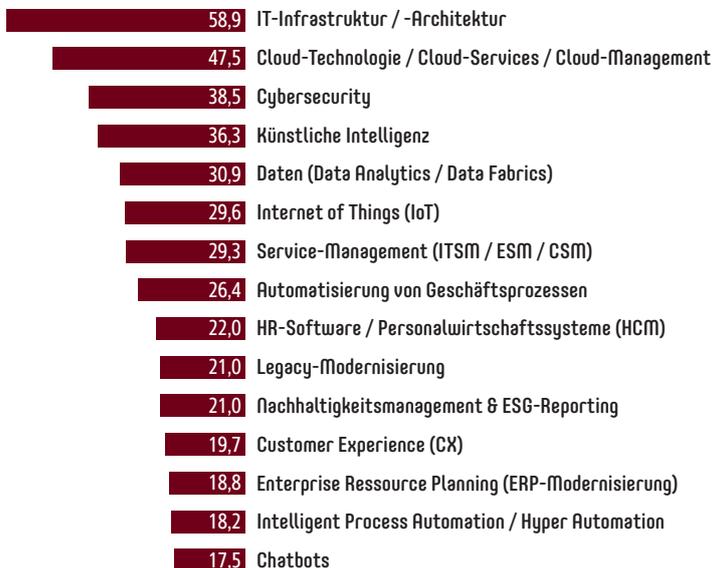
In welchem Umfang plant Ihr Unternehmen in den kommenden drei Jahren in die folgenden (IT- / Technologie-) Bereiche zu investieren?



### IT-Investitionsfelder in den nächsten drei Jahren

In welche der folgenden IT-Themen / Technologien plant Ihr Unternehmen in den kommenden drei Jahren zu investieren?

(Mehrfachnennungen möglich)



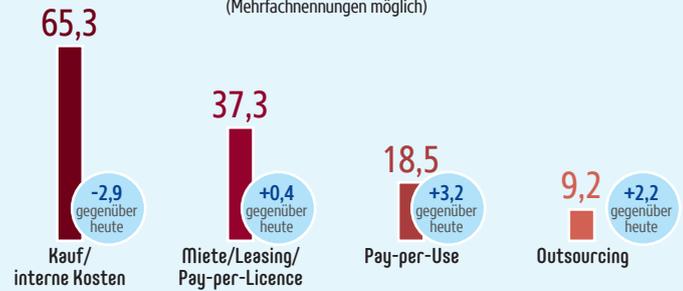
## Beschaffungsprozesse

Wie sieht der IT-Beschaffungsprozess Ihres Unternehmens bei Hardware, Software und Services heute und zukünftig aus? Welche Facetten von Kauf über Miete bis hin zu Outsourcing umfasst der IT-Beschaffungsprozess jeweils?

Zukünftige Beschaffung von ...

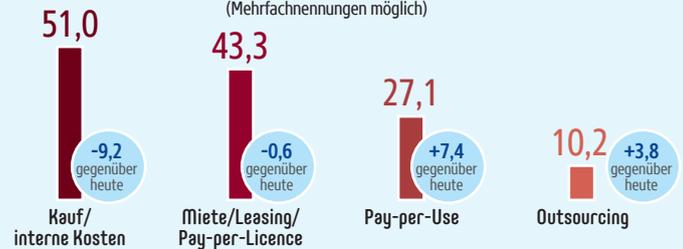
### Hardware

(Mehrfachnennungen möglich)



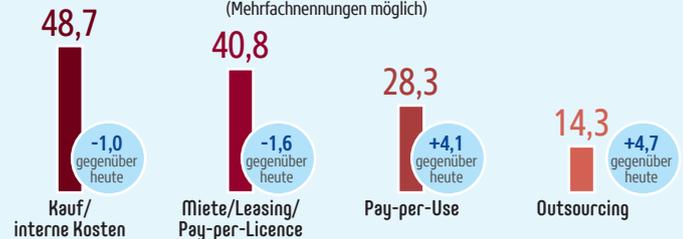
### Software

(Mehrfachnennungen möglich)



### Services

(Mehrfachnennungen möglich)



### Die Rolle des CIO in fünf Jahren

Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Fokus des CIOs / IT-Leiters bzw. IT-Bereichs in fünf Jahren verändert haben?

Verstärkter Fokus auf:



# Cloud und künstliche Intelligenz beschäftigen die CIOs

Bei der weiteren Digitalisierung ihrer Unternehmen bewegen sich die IT-Verantwortlichen unverändert im Spannungsfeld zwischen Infrastruktur-Modernisierung, Automatisierung und Fachkräftemangel.

Von Gerhard Holzwart

Trotz aller internationalen Konflikte und anhaltender Wachstumsschwäche der Wirtschaft bleiben die IT- und Business-Verantwortlichen deutscher Unternehmen auf Digitalisierungskurs. Es verlangsamen sich allenfalls die Geschwindigkeit und die Anzahl einzelner Modernisierungsprojekte.

Ein zentrales Ergebnis der aktuellen Studie „CIO-Agenda 2025“ ist, dass 18 Prozent der befragten Entscheiderinnen und Entscheider eine Erhöhung ihrer IT-Budgets um mehr als 10 Prozent erwarten. Bei den Großunternehmen sind es sogar mehr als 20 Prozent. Knapp zwei Drittel der Firmen wollen zwischen 5 und 10 Prozent mehr in ihre IT investieren. Nur sechs Prozent werden 2025 mit weniger Mitteln auskommen müssen – ein Wert, der nahezu identisch mit den Ergebnissen der Vorjahresstudie ist.

## IT-Infrastruktur größter Ausgabenposten

Auch ein Blick auf die Verteilung der Gelder in die einzelnen Kernbereiche der IT zeigt wenig Veränderung. Für das Gros der Unternehmen bleibt die weitere Modernisierung der IT-Infrastruktur der größte Ausgabenposten. Die Anpassung der Unternehmensarchitektur an digitale Geschäftsmodelle sowie die Nutzung cloudbasierter IT-Betriebsmodelle liefern sich hier weiterhin ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit dem großen Thema Cybersecurity.

## Outsourcing unverändert beliebt

Beim IT-Beschaffungsverhalten der Unternehmen gibt es gegenüber dem Vorjahr keine sig-

nifikanten Veränderungen: Der klassische Einkauf und die interne Leistungserbringung bleiben die bevorzugten Bezugsmodelle. Dies gilt für Hardware, Software und Services gleichermaßen. Allerdings zeichnet sich parallel auch ein Trend hin zu Leasing- sowie Pay-per-Use- und Pay-per-Licence-Modellen ab. Auch das klassische Outsourcing stößt bei den Unternehmen unverändert auf große Gegenliebe.

## Cloud und künstliche Intelligenz als Gamechanger

Die Cloud ist für die Unternehmen längst mehr als nur Rechen- und Speicher-Ressource; sie ist zentraler Bestandteil ihrer Digitalisierungsstrategie. Knapp die Hälfte der Befragten glaubt, hier gut bis sehr gut aufgestellt zu sein und sieht sich selbst auf einem guten Weg bei der End-to-End-Digitalisierung der wichtigsten Prozesse.

40 Prozent der Unternehmen betrachten Cloud-Technologien als einen der entscheidenden Gamechanger für die Transformation. Das mit Abstand größte disruptive Potenzial sehen die Firmen jedoch im Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). Fast 60 Prozent von ihnen nutzen eigenen Angaben zufolge bereits generative KI in einem starken bis sehr starken Ausmaß. Relativierend muss hinzugefügt werden, dass die KI-Projekte derzeit in den wenigsten Fällen bereits einen entscheidenden Wertbeitrag leisten.

## KI verlässt Experimentierphase

Die Herausforderungen liegen für die Unternehmen daher in naher Zukunft nicht nur in

### Gerhard Holzwart

Der ehemalige Redakteur und Eventchef der COMPUTERWOCHE war lange geschäftsführender Gesellschafter der h&g Editors und ist mittlerweile freiberuflich als Event-Producer, ITK-Fachredakteur und Analyst tätig.

der Implementierung, sondern auch in der strategischen Einbettung KI-basierter Workloads. Konkret: Aus der experimentellen Nutzung diverser Sprachmodelle muss nach Ansicht vieler Experten möglichst schnell das Stadium skalierbarer Prozesse erreicht werden.

Dazu sind bekanntermaßen ein höheres Maß an Rechenleistung sowie eine moderne Enterprise Architecture und IT-Infrastruktur die Voraussetzungen, womit sich wieder der Kreis hinsichtlich der abgefragten Prioritäten schließt, die die Anwenderinnen und Anwender bei ihren Aufgabenfeldern setzen.

Die Prognosen zur Bedeutung der künstlichen Intelligenz decken sich weitgehend mit den derzeitigen Einsatzfeldern von KI. Fast 60 Prozent der Befragten geben an, KI primär für die Datenanalyse zu nutzen, gefolgt von der Prozessoptimierung sowie dem Bereich Marketing und Werbung, wo jeweils rund die Hälfte der IT- und Business-Verantwortlichen Erfahrungen mit KI sammeln.

Der Erhebungszeitraum dieser Studie lag vor dem Bekanntwerden des chinesischen Start-ups DeepSeek. Insofern bleibt abzuwarten, wie sich die KI-Welt durch den Markteintritt dieses neuen Anbieters verändert, insbesondere im Hinblick auf die weitere Entwicklung bei KI-Technologien und deren Effizienz.

## Kein Rotstift beim Personal

Angesichts der Fülle von Herausforderungen ist die Einstellungsbereitschaft in der IT offensichtlich ungebrochen – auch wenn sich die Kurve der Personalplanungen für die kommenden zwei bis drei Jahre etwas abgeflacht hat. Die Hälfte der Unternehmen will hier moderat wachsen. Gut 20 Prozent planen, die Zahl der Festangestellten in der eigenen IT-Organisation deutlich zu erhöhen.

Der Trend aus den Vorjahren schreibt sich fort und kann – trotz der in vielen Branchen abzu- sehenden konjunkturellen Eintrübung – als stabil bezeichnet werden: Ein Stellenabbau in der IT jedenfalls ist nach wie vor kein Thema,

weder in großen noch in kleineren Unternehmen.

Deutlich mehr Veränderungen erwarten die befragten IT- und Business-Verantwortlichen indes hinsichtlich des Aufgabenbereichs ihrer IT-Organisationen. Aufgrund der weiteren Transformation der Unternehmen dürften Themen wie Data Management, Data Security, abteilungsübergreifende Zusammenarbeit oder Customer Experience noch mehr in den Mittelpunkt rücken. Zudem führe die verstärkte Einführung von KI und damit einhergehende Automatisierung zu einer anderen Rollendefinition der Unternehmens-IT. Dies alles geschehe vor dem Hintergrund eines unverändert exorbitanten Fachkräftemangels sowie zunehmender Governance- und Compliance-Anforderungen wie beispielsweise die DORA-Richtlinie oder das Lieferkettengesetz.

Insofern sind die IT-Organisationen mehr denn je gezwungen, auf externe Ressourcen zurückzugreifen. Dabei geht es in den meisten Fällen nicht um eine „verlängerte Werkbank“, sondern um einen strategischen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Rund 80 Prozent der Firmen setzen dabei auf die bewährte Zusammenarbeit mit Systemintegratoren und Beratungshäusern. Ähnlich ausgeprägt ist die Kooperation mit Personaldienstleistern.

„Coopetition“ ist keine Worthülse mehr, sondern gängige Praxis bei mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen. Neben der Zusammenarbeit mit Wettbewerbern aus der eigenen Branche suchen mehr als 65 Prozent auch die Kooperation mit Firmen aus anderen Branchen, frei nach dem Motto „Gemeinsam sind wir stark!“.

### Hintergrund zur Studie

Für die „CIO-Agenda 2025“ wurden vom 27. November bis 4. Dezember 2024 insgesamt 314 CIOs, Geschäftsführungs- und Vorstandsmitglieder, C-Führungskräfte, Abteilungsleiter und -leiterinnen aus verschiedenen Unternehmensbereichen aller Branchen in Deutschland, Österreich und der Schweiz online befragt. Die Studie wurde vom Research-Team von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE in Zusammenarbeit mit Lufthansa Industry Solutions und der WHU – Otto Beisheim School of Management durchgeführt.

# Studienpartner stellen sich vor

Stibo Systems  
All for One,  
SPIRIT/21, USU

*Die Vorstellung unserer Studienpartner wird von den beteiligten Unternehmen selbst erstellt.  
Für die Porträts ist stets der jeweilige Studienpartner verantwortlich.*



DATEN INTELLIGENT NUTZEN - FÜR SCHNELLERE ERP-,  
DIGITALE UND GESCHÄFTLICHE TRANSFORMATION

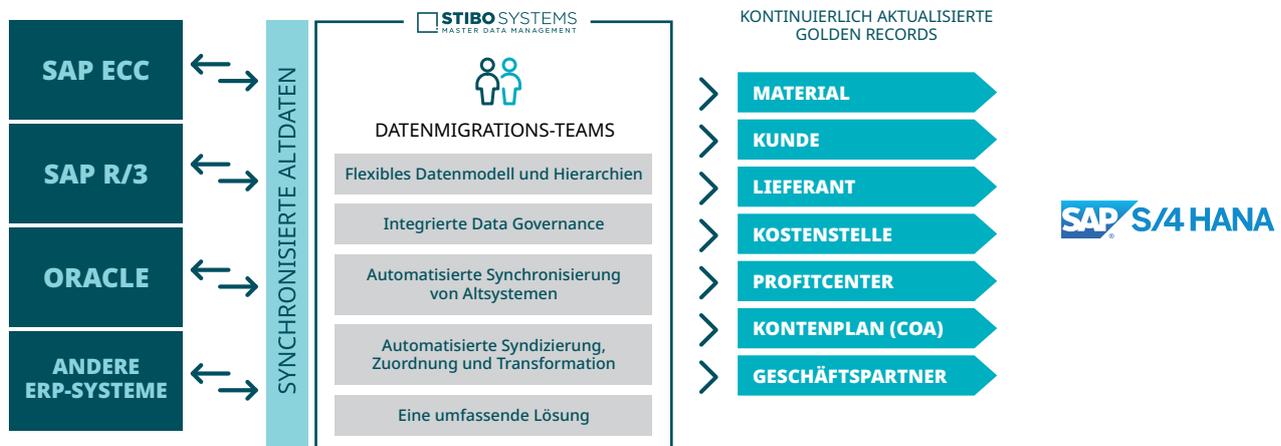
## Warum Stibo Systems Ihr idealer Datenpartner für SAP-Zukunft und digitale Transformation ist

Mit der zunehmenden Migration auf SAP S/4HANA stehen Unternehmen branchenübergreifend vor der doppelten Herausforderung: Modernisierung und Komplexitätsmanagement. Doch echte Transformation beginnt nicht beim System, sondern bei den Daten.

Stibo Systems unterstützt Unternehmen dabei, eine starke und skalierbare Basis zu schaffen – durch unternehmensweites Master Data Management. So entstehen saubere, vernetzte und regelkonforme Daten, die nicht nur ERP-Projekte vorantreiben, sondern auch langfristiges Wachstum, Agilität und Innovation ermöglichen.

„Stibo Systems ermöglicht es Unternehmen, Daten als strategischen Vermögenswert zu steuern – für einfacheres ERP, schnellere digitale Transformation und nachhaltige Innovation.“

**Damien Fellowes,**  
Industry Practice Lead, Stibo Systems



## Daten als Fundament für SAP-Transformation und digitale Innovation

In komplexen IT-Landschaften und bei wachsender Transformationsdynamik sind saubere, konsistente und kontrollierte Stammdaten unverzichtbar.

Stibo Systems unterstützt Unternehmen mit einer cloudnativen Plattform für Multidomain Master Data Management (MDM), die zentrale Datenbereiche wie Produkte, Kunden, Lieferanten oder Standorte einheitlich verwaltet und orchestriert.

Ob SAP-S/4HANA-Migration, hybride ERP-Umgebung oder datengetriebenes Geschäftsmodell – Stibo Systems bietet:

- Transparenz und Nachvollziehbarkeit über Systeme hinweg
- Governance und Datenqualität nach regulatorischen und geschäftlichen Standards
- Flexible Workflows und Integrationen in SAP- und Non-SAP-Systeme
- Unterstützung für digitale Modelle wie D2C, Personalisierung und Smart Manufacturing

Unsere Plattform erleichtert jede Migrationsstrategie – Greenfield, Brownfield oder Selective Data Transition – durch frühzeitige Harmonisierung und Qualitätssicherung der Daten. Dank tiefer SAP-Kompatibilität (SAP MDG, IDocs, BAPIs, APIs, SAP PI/PO u. a.) werden Custom Developments reduziert und Projektlaufzeiten verkürzt.

Über das Go-live hinaus sorgt Stibo Systems für konsistente Daten und Automatisierung auch in Non-SAP-Systemen. So steigern Unternehmen den Wert ihrer SAP-Investitionen nachhaltig – und schaffen die Basis für E-Commerce, M&A, ESG-Reporting oder Analytics.

**Fazit:** Aus Migration wird Modernisierung – mit Stibo Systems als Datenpartner für heute und morgen

Better Data. Better Decisions. Better Business. Erfahren Sie, wie Stibo Systems führende Unternehmen dabei unterstützt, Daten in einen Wachstumstreiber, einen Motor für Transformation und eine nachhaltige Wertquelle zu verwandeln. [www.stibosystems.com/resources/s4hana-migration](http://www.stibosystems.com/resources/s4hana-migration)

**STIBO SYSTEMS**  
MASTER DATA MANAGEMENT

# Wir steigern die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einer digitalen Welt.



**„ERP-Transformation oder ERP-Einführung ist eine Zukunftsinvestition. Unternehmen sollten sich die Frage stellen, wie sie sich IT-technisch aufstellen möchten, um schnell auf globale Markteinflüsse reagieren zu können.“**

Philipp Rockel  
Senior Sales Manager  
All for One Group SE

## turning technology into business success

Unsere rund 3.000 Expertinnen und Experten setzen Technologie gezielt ein, um Geschäftsprozesse zu digitalisieren, Abläufe zu automatisieren und Services neu zu denken. Unser Ziel? Maximaler Geschäftsnutzen bei gleichzeitig positivem Impact.

Als global führender Partner für SAP-Einführungen und das SAP Cloud Business bringen wir mittelständische Unternehmen mit Technologie entscheidend voran. Mit der SAP Business Suite als digitaler Plattform und integrierten Cloud-Lösungen für sämtliche Geschäftsbereiche gestalten wir Transformation ganzheitlich.

Unsere Kunden vertrauen auf die Verbindung aus tiefgreifender Mittelstandsexpertise, fundiertem SAP-Know-how und umfassendem Branchen- und Prozessverständnis. Wir vereinen Kundenanforderungen mit aktuellen Branchentrends und technologischen Innovationen – für nachhaltigen, messbaren Geschäftserfolg.





## Branchen-Know-how trifft Cloud ERP-Exzellenz.

Unsere Erfahrungen aus zahlreichen Projekten mit den SAP ERP-Lösungen SAP S/4HANA Cloud und SAP Business ByDesign sowie den unterstützenden Abläufen in angrenzenden Systemen sind in spezifische Best-Practice-Szenarien und eigens entwickelte Apps & Services eingeflossen, um Ihre Cloud-ERP-Plattform zu optimieren und noch effizienter zu machen.

Unsere Expertise beruht auf über 400 Cloud-ERP-Projekten in Dienstleistungs-, Fertigungs- und Handelsunternehmen.

Wir kennen die branchenspezifischen Prozesse, verstehen kritische Schnittstellen – und wissen genau, wo systemgestützte Optimierungen echten Mehrwert schaffen.



## Ihr SAP ERP-Partner

Mit über 30 Jahren Erfahrung wissen wir, dass die SAP-ERP-Einführung sowie die SAP-Transformation ein komplexer und entscheidender Schritt für jedes Unternehmen sind. Vertrauen zwischen Dienstleister und Kunden ist der Schlüssel, um sicherzustellen, dass die Implementierung reibungslos verläuft. Bei der All for One können Sie sich darauf verlassen.

Durch unsere Branchenexpertise können wir Ihr ERP-System exzellent an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

Wir kennen und können die Abläufe und Prozesse in vielen Branchen, wissen um ihre sensiblen Stellen und wo eine systemgestützte Optimierung veritable Vorteile erwirtschaften kann. Vor allem wenn es um die Transformation zu einem digitalen und nachhaltigen Unternehmen geht, werden Agilität und Flexibilität benötigt.

Unabhängig davon, für welches System Sie sich entscheiden, Ihre Anforderungen stehen bei der All for One im Fokus.



## All for One

All for One Group SE  
Rita-Maiburg-Straße 40  
70794 Filderstadt  
Telefon: +49 711 78807 0  
E-Mail: [info@all-for-one.com](mailto:info@all-for-one.com)  
Web: [www.all-for-one.com](http://www.all-for-one.com)

## Erfahren, flexibel, fokussiert

# SPIRIT/21 – Ihr Lotse in der SAP-Welt

**SPIRIT/21 führt Unternehmen sicher durch das SAP-Universum – mit fundierter Methodik, technologischem Know-how und einem klaren Fokus auf das Wesentliche.**



Steffen Würth | Head of SAP Transformation

Ob bei der SAP-S/4HANA-Transformation oder zum Beispiel bei der Einführung von SAP Cloud ALM: SPIRIT/21 sorgt mit einem flexiblen, maßgeschneiderten Ansatz dafür, dass der Übergang zu modernen SAP-Lösungen erfolgreich und nachhaltig gelingt. „Besonders mittelständische Unternehmen tun sich oft schwer, einen Projektrahmen zu entwickeln, der auf ihre spezifischen Bedürfnisse abgestimmt ist und gleichzeitig den finanziellen und zeitlichen Aufwand realistisch einschätzt“, erklärt Steffen Würth, Head of SAP Transformation, bei SPIRIT/21. Zusammen mit seinem SAP-Team unterstützt er Unternehmen dabei, „S/4HANA ready“ zu werden und begleitet sie durch alle Phasen der Transformation – von der Planung bis hin zum Betrieb. Wie SPIRIT/21 dabei vorgeht, erläutert er in einem Kurzinterview.

### **Herr Würth, SPIRIT/21 bietet ein breites SAP-Serviceportfolio. Welche Schwerpunkte setzen Sie bei der S/4HANA-Transformation?**

Viele unserer Kunden fragen sich nicht mehr, ob sie auf SAP S/4HANA umsteigen sollen, sondern wie und wann der Übergang am sinnvollsten ist. Häufig bestehen dabei Unsicherheiten in Bezug auf Kosten und Ressourcen. Unser Ansatz ist modular und flexibel: Wir bieten eine strukturierte, individuell angepasste Beratung und entwickeln eine klare Roadmap, die den Übergang effizient, transparent und zielgerichtet gestaltet.

### **Wie gehen Sie konkret vor?**

Die Wahl des richtigen Transformationspfades ist dabei entscheidend. Unternehmen müssen überlegen, ob sie eine Greenfield-, Brownfield- oder Selective Data Transition durchführen – je nachdem, ob sie einen kompletten Neustart, eine Bestandsaufnahme oder eine selektive Umstellung anstreben – und ob sie eine On-Premises- oder cloudbasierte Lösung bevorzugen. Wir prüfen alle Optionen und entwickeln eine maßgeschneiderte Lösung, die optimal zu den finanziellen, zeitlichen und IT-spezifischen Gegebenheiten des Unternehmens passt.



„Die Transformation nach SAP S/4HANA ist mehr als nur ein IT-Projekt – wer nur an Technik denkt, übersieht das Wesentliche. Der echte Wandel passiert in Prozessen, Strukturen und Köpfen der Fachabteilungen – und der muss ebenso mitgedacht wie gemanagt werden.“

#### **Haben Sie praxisnahe Tipps für die Transformation?**

Transformation bedeutet für jedes Unternehmen etwas anderes, da jede Organisation ihre eigenen Herausforderungen und Ziele hat. Viele unserer Kunden möchten bestehende Investitionen sichern und gleichzeitig Innovationspotenziale ausschöpfen. Eine flexible und selektive Datenmigration ist ein Schlüssel dazu. So können Unternehmen nur die wirklich relevanten Daten übertragen, während ältere Daten im Archiv verbleiben. Dies spart Zeit, senkt Kosten und beschleunigt den Umstellungsprozess.

#### **Welche weiteren Faktoren sind für eine erfolgreiche S/4HANA-Transformation entscheidend?**

Neben technischen und methodischen Aspekten ist Changemanagement ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor. Eine enge Einbindung aller Stakeholder, klare Zieldefinitionen und kontinuierliche Kommunikation sind insbesondere bei komplexen Transformationsprojekten enorm wichtig. Es geht also nicht nur um den technologischen Wandel, sondern auch um organisatorische und prozessuale Veränderungen, die systematisch begleitet werden müssen. Nur so kann sichergestellt werden, dass das Unternehmen die gewünschten Ergebnisse erzielt und die Transformation erfolgreich umgesetzt wird.

#### **Ein Thema, das in diesem Zusammenhang zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist SAP Cloud ALM. Warum ist es gerade jetzt so wichtig?**

SAP Cloud ALM ist die moderne Application-Lifecycle-Management-Plattform von SAP, speziell entwickelt für Cloud- und hybride IT-Landschaften. Sie bietet eine zentrale Umgebung für Implementierung, Betrieb, Transformation und Servicemanagement von SAP-Lösun-

gen. Diese Plattform rückt zunehmend in den Fokus, weil das bisherige ALM-Standardtool, SAP Solution Manager, ab Anfang 2028 nicht mehr regulär gewartet wird. Eine optionale Extended Maintenance ist zwar noch bis 2030 verfügbar, jedoch mit zusätzlichen Kosten verbunden. Unternehmen, die auf eine zukunftssichere ALM-Lösung setzen, sollten sich daher frühzeitig mit SAP Cloud ALM vertraut machen.

#### **Wie unterstützt SPIRIT/21 bei der S/4HANA-Transformation und bei der Einführung von SAP Cloud ALM?**

Wir begleiten Unternehmen durch alle Phasen der Transformation – von der strategischen Planung, über die Implementierung und Integration bis hin zum laufenden Betrieb nach einer erfolgreichen Systemeinführung. Dabei übernehmen wir die Steuerung und Durchführung von Implementierungsprojekten, das Test-, Change- und Releasemanagement bis hin zum End-to-End-Monitoring im anschließenden Produktivbetrieb. Unser Ziel ist es, den Übergang zu modernen SAP-Lösungen zu erleichtern und langfristige Effizienzsteigerungen zu erzielen.

## **SPIRIT/21** **IT that works.**

**SPIRIT/21 GmbH**  
Otto-Lilienthal-Str. 36  
Telefon: +49 7031 209-3333  
E-Mail: [info@spirit21.com](mailto:info@spirit21.com)  
[www.spirit21.com](http://www.spirit21.com)

ITAM der nächsten Generation mit USU

# IT-Kosten im Blick behalten, Compliance-Risiken minimieren und IT-Assets einfacher verwalten – dank KI-basiertem IT Asset Management



*Die brennende Frage, die sich jeder stellt, lautet: Könnten KI und maschinelles Lernen die ITAM-Branche verändern?*

*Die kurze Antwort lautet JA! Automatisierte IT-Asset-Identifizierung, vorausschauende Analytik oder KI-gesteuerte Optimierung sind einige großartige Beispiele, von denen es bald noch viel mehr geben wird.“*

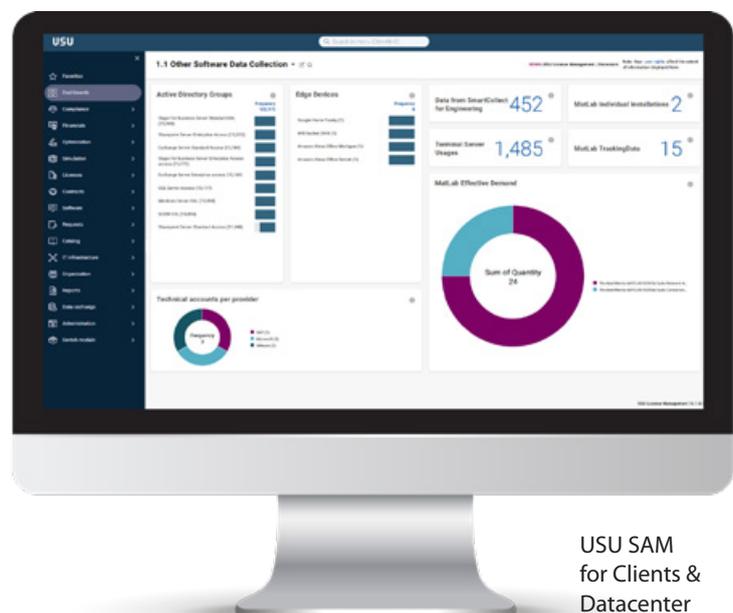
**OLAF DIEHL,**  
Director Product Management  
bei USU

## Wodurch zeichnet sich das IT Asset Management Portfolio der USU aus?

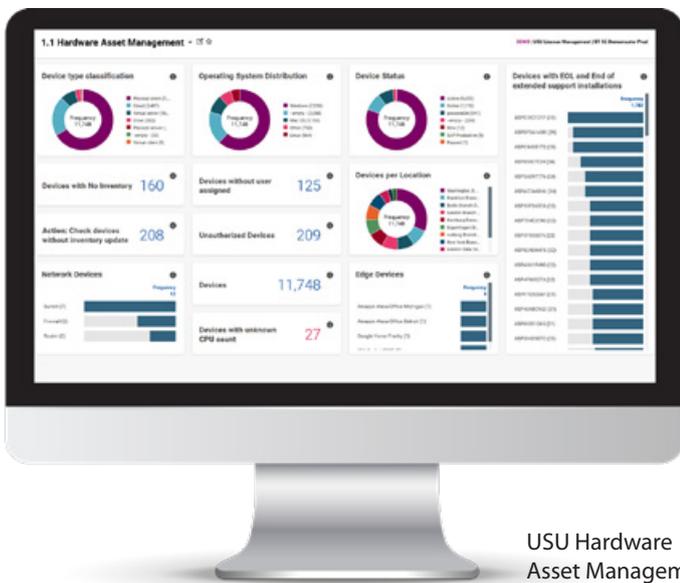
IT-Infrastrukturen werden zunehmend hybrid organisiert und immer komplexer – und damit steigen auch die Kosten und Sicherheitsrisiken.

Betriebe benötigen einen vollständigen Überblick über ihre IT Assets, müssen sich auf Software-Audits vorbereiten, sehen sich mit steigenden Lizenzkosten konfrontiert, oder möchten den gesamten Asset-Lebenszyklus managen.

USU bietet Unternehmenskunden ein leistungsstarkes IT-Asset-Management-Portfolio, mit dem sich innerhalb weniger Monate die Effizienz steigern und die Sicherheit im IT-Portfolio deutlich verbessern lässt.



USU SAM  
for Clients &  
Datacenter



USU Hardware Asset Management

### Was bedeutet das konkret für die Anwender?

Unser IT Asset Management orientiert sich an konkreten Anwendungsfällen. Das bedeutet: Wir stellen Ihnen alle verfügbaren Technologien zur Verfügung – und Sie entscheiden, welche Use Cases für Ihr Unternehmen am wichtigsten sind.

Ob es darum geht, SaaS-Abonnements zu optimieren, Software-Schwachstellen zu reduzieren oder Hardware-Lebenszyklen effizient zu steuern – Sie konfigurieren Ihre Lösung genau so, wie sie zu Ihren Anforderungen passt.

Wir bringen alles auf einer einzigen Oberfläche zusammen: eine zentrale Benutzeroberfläche für mehr Übersichtlichkeit, ein integriertes Benutzerverwaltungssystem für effiziente Abläufe, moderne Datenintegrationen für maximale Flexibilität und KI-gestützte Funktionen, die Prozesse automatisieren und die Datenqualität verbessern.



Das USU ITAM-Portfolio deckt alle Aspekte des IT Managements ab und vereint folgende Leistungen auf einer gemeinsamen Plattform:

**SAM for Clients & Datacenter** – die zentrale Plattform zur Verwaltung aller großen Software-Anbieter

**SAM for SaaS** – das Optimierungstool für alle SaaS-Anwendungen zur Vermeidung von Überlizenzierung und Schatten-IT

**SAM for SAP® Software** – die Lösung, um eine wirtschaftliche Nutzung von SAP Software zu gewährleisten

**Hardware Asset Management** – das Tool, um den Wert Ihrer Hardware-Ressourcen während des gesamten Lebenszyklus zu maximieren

**Managed Services** – Profitieren Sie vom Support erfahrener Consultants, um den Wert Ihrer IT Asset Management Strategie zu maximieren

USU GmbH  
 Spitalhof  
 71696 Möglingen  
 Telefon: +49 7141 4867 0  
 E-Mail: info@usu.com  
 www.usu.com

# Studiendesign

Alle wissenswerten Informationen  
zu Aufbau, Methodik  
und Stichprobe der Studie

## Studienpartner

### Platin-Partner:

**Stibo Systems GmbH**  
Reeperbahn 1  
20359 Hamburg  
Telefon: +49 40 523 896 20  
E-Mail: info@stibosystems.de  
Web: www.stibosystems.de

### Gold-Partner:

**All for One Group SE**  
Rita-Maiburg-Straße 40  
70794 Filderstadt  
Telefon: +49 711 78807 0  
E-Mail: info@all-for-one.com  
Web: www.all-for-one.com

### Silber-Partner:

**SPIRIT/21 GmbH**  
Otto-Lilienthal-Straße 36  
71034 Böblingen  
Telefon: +49 7031 209 3333  
E-Mail: info@spirit21.com  
Web: www.spirit21.com

**USU GmbH**  
Spitalhof  
71696 Möglingen  
Telefon: +49 7141 4867 0  
E-Mail: info@usu.com  
Web: www.usu.com

## Gesamtstudienleitung

**Matthias Teichmann**  
*Director Research*  
Custom Research Team  
Telefon: +49 89 36086 131  
matthias.teichmann@foundryco.com

## Projektmanagement

**Armin Rozsa**  
*Research Manager*  
Custom Research Team  
Telefon: +49 89 36086 184  
armin.rozsa@foundryco.com

## Sales

**Tim Faisst**  
*Sales Manager*  
Telefon: +49 89 36086 380  
tim.faisst@foundryco.com

**Daniela Häring**  
*Sales Manager*  
Telefon: +49 89 36086 298  
daniela.haering@foundryco.com

**Anita Krutsch**  
*Junior Sales Managerin*  
Telefon: +49 89 36086 390  
anita.krutsch@foundryco.com

**Verena Yimen**  
*Director Partnermarketing  
& Account Management*  
Telefon: +49 89 36086 135  
verena.yimen@foundryco.com

## Impressum

**Studienkonzept /  
Fragebogenentwicklung:**  
Matthias Teichmann

**Endredaktion /  
CvD Studienberichtsband:**  
Matthias Teichmann

**Analysen / Kommentierungen:**  
Andreas Schaffry, Mindelheim

**Kommentierungen  
CIO-Agenda 2025:**  
Matthias Teichmann

**Hosting / Koordination  
Feldarbeit:**  
Armin Rozsa

**Artdirector &  
Grafik CIO-Agenda 2025:**  
Daniela Petrini, Reutte

**Grafik:**  
Patrick Birnbreier, München

Umschlaggestaltung unter  
Verwendung einer Illustration  
von ©shutterstock.com/  
hasan as'ari

**Lektorat:**  
Elke Reinhold, München

**Ansprechpartner:**  
Matthias Teichmann  
matthias.teichmann@foundryco.com

### Herausgeber:

**Foundry  
(formerly IDG Communications)**

**Anschrift:**  
IDG Tech Media GmbH  
Georg-Brauchle-Ring 23  
80992 München  
Telefon: +49 89 36086 0  
Fax: +49 89 36086 118  
E-Mail: info@idg.de

Vertretungsberechtigter:  
Maria Savvidou

Registergericht:  
Amtsgericht München, HRB 99110

Umsatzsteueridentifikationsnummer:  
DE 811 257 834

Weitere Informationen unter:  
www.foundryco.com

# Studiensteckbrief

|   |  |
|---|--|
| <b>Herausgeber</b> .....                                | CIO, CSO und COMPUTERWOCHE   |
| <b>Studienpartner</b> .....                             | <b>Platin-Partner:</b><br>Stibo Systems GmbH<br><b>Gold-Partner:</b><br>All for One Group SE<br><b>Silber-Partner:</b><br>SPIRIT/21 GmbH<br>USU Software AG  |
| <b>Grundgesamtheiten</b> .....                          | Oberste (IT-)Verantwortliche in Unternehmen der DACH-Region:<br>Beteiligte an strategischen (IT-)Entscheidungsprozessen im<br>C-Level-Bereich und in den Fachbereichen (LoBs); Entscheidungs-<br>befugte sowie Experten und Expertinnen aus dem IT-Bereich |
| <b>Teilnehmergenerierung</b> .....                      | Persönliche E-Mail-Einladung über die exklusive Unternehmens-<br>datenbank von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE sowie – zur Erfüllung<br>von Quotenvorgaben – über externe Online-Access-Panels  |
| <b>Gesamtstichprobe</b> .....                           | 307 abgeschlossene und qualifizierte Interviews  |
| <b>Untersuchungszeitraum</b> .....                      | 2. bis 5. Mai 2025   |
| <b>Methode</b> .....                                    | Online-Umfrage (CAWI)  |
| <b>Fragebogenentwicklung<br/>und Durchführung</b> ..... | Custom Research Team von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE<br>in Abstimmung mit den Studienpartnern   |

# Stichprobenstatistik

|   |   |        |
|---|---|--------|
| <b>Branchenverteilung*</b>                  | Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau.....                      | 6,8 %  |
|   | Energie- und Wasserversorgung.....                                      | 8,1 %  |
|   | Chemisch-pharmazeutische Industrie, Life Science .....                  | 10,7 % |
|   | Medizin- und Labortechnik.....  | 8,1 %  |
|   | Metallerzeugende und -verarbeitende Industrie .....                     | 11,4 % |
|   | Maschinen- und Anlagenbau.....  | 9,8 %  |
|   | Automobilindustrie und Zulieferer .....                                 | 6,5 %  |
|   | Herstellung von elektrotechnischen Gütern, IT-Industrie .....           | 26,1 % |
|   | Konsumgüter-, Nahrungs- und Genussmittelindustrie.....                  | 10,1 % |
|   | Medien, Papier- und Druckgewerbe.....                                   | 7,2 %  |
|   | Baugewerbe, Handwerk.....   | 5,2 %  |
|   | Groß- und Einzelhandel (inkl. Onlinehandel).....                        | 11,7 % |
|   | Banken und Versicherungen.....  | 11,4 % |
|   | Transport, Logistik und Verkehr.....                                    | 10,4 % |
|   | Dienstleistungen für Unternehmen.....                                   | 14,0 % |
|   | Hotel- und Gastgewerbe, Tourismus.....                                  | 3,9 %  |
|   | Öffentliche Verwaltung, Gebietskörperschaften, Sozialversicherung ..... | 7,5 %  |
|   | Schule, Universität, Hochschule .....                                   | 4,2 %  |
|   | Gesundheits- und Sozialwesen.....                                       | 3,6 %  |
| Andere Branchengruppe .....                 | 4,9 %   |        |
| <b>Unternehmensgröße deutschlandweit</b>    | Weniger als 100 Beschäftigte.....                                       | 7,8 %  |
|   | 100 bis 249 Beschäftigte.....   | 16,6 % |
|   | 250 bis 499 Beschäftigte .....  | 21,5 % |
|   | 500 bis 999 Beschäftigte .....  | 21,5 % |
|   | 1000 bis 9999 Beschäftigte .....  | 24,8 % |
| 10.000 Beschäftigte und mehr.....           | 7,8 %   |        |
| <b>Umsatzklasse deutschlandweit</b>         | Weniger als 100 Millionen Euro .....                                    | 23,5 % |
|   | 100 bis 999 Millionen Euro.....   | 36,5 % |
|   | 1 bis unter 2 Milliarden Euro .....                                     | 20,2 % |
|   | 2 bis unter 5 Milliarden Euro .....                                     | 11,1 % |
|   | 5 Milliarden Euro und mehr .....  | 8,8 %  |
| <b>Jährliche Aufwendungen in IT-Systeme</b> | Weniger als 1 Million Euro.....   | 21,5 % |
|   | 1 bis unter 10 Millionen Euro .....                                     | 41,0 % |
|   | 10 bis unter 100 Millionen Euro.....                                    | 26,4 % |
|   | 100 Millionen Euro und mehr .....                                       | 11,1 % |

\* Mehrfachnennungen möglich

# Das Studienkonzept

Die Multi-Client-Studien von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE sind mehr als nur Befragungen von C-Level-Verantwortlichen und IT-Fachleuten. Hinter den Marktforschungsprojekten steht ein nachhaltiges Studienkonzept, das auf eine Laufzeit von mindestens sechs Monaten ausgelegt ist.

Die Veranstaltung der initialen redaktionellen Round Tables, moderiert von leitenden Redakteuren und Redakteurinnen von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE, steht zu Beginn eines jeden Studienprojekts.

Über den Verlauf der Round-Table-Veranstaltungen wird ausführlich berichtet, und die Themen, die den Branchenfachleuten besonders „auf den Nägeln brennen“, werden auch bei der Entwicklung des Studienfragebogens mitberücksichtigt. Die Unternehmen, die das Projekt als Partner begleiten, können eigene Ideen und Fragestellungen einbringen.

Etwa drei Monate nach der methodischen und inhaltlichen Ausgestaltung der Studie liegen die zentralen Ergebnisse in Form eines hochwertigen Survey Reports vor. Die Studienergebnisse werden auf Messen und Events, wie der Hannover Messe, dmexco oder it-sa, präsentiert, zum Teil in Form von Podiumsdiskussionen, bei denen sich die Studienpartner einem interessierten Fachpublikum stellen können.

Begleitet wird das gesamte Studienprojekt durch kontinuierliche Berichterstattung von CIO, CSO und COMPUTERWOCHE, zum Thema im Allgemeinen und zur Studie im Speziellen. Fachwissen und Kompetenz unserer Autoren und Autorinnen sowie unseres redaktionellen Teams tragen maßgeblich dazu bei, dass die Ergebnisse der Multi-Client-Studien richtig eingeordnet werden können. Berichtet und kommentiert wird auf allen modernen Medienkanälen; Infografiken, Bildergalerien und Video-Interviews tragen dazu bei, dass die Studien auf großes Interesse stoßen.

## Der Autor dieser Studie



### Dr. Andreas Schaffry

Andreas Schaffry arbeitet seit 2003 als freier IT-Fachjournalist für IT-Dienstleister, Medien wie CIO und COMPUTERWOCHE sowie PR-Agenturen. Seine Themen sind ERP, Finanzwesen, Customer Experience, Supply Chain, Manufacturing Execution, Business Analytics, Digitalisierung, Industrie 4.0, KI und Cloud, mit Schwerpunkt auf SAP. Er schreibt aber auch über andere Anbieter wie Microsoft.

## Round-Table-Moderation



### Martin Bayer:

*Chefredakteur von COMPUTERWOCHE, CIO und CSO*  
Spezialgebiet Business-Software: Business Intelligence, Big Data, CRM, ECM und ERP; Betreuung von News und Titelseiten vor allem für die COMPUTERWOCHE.



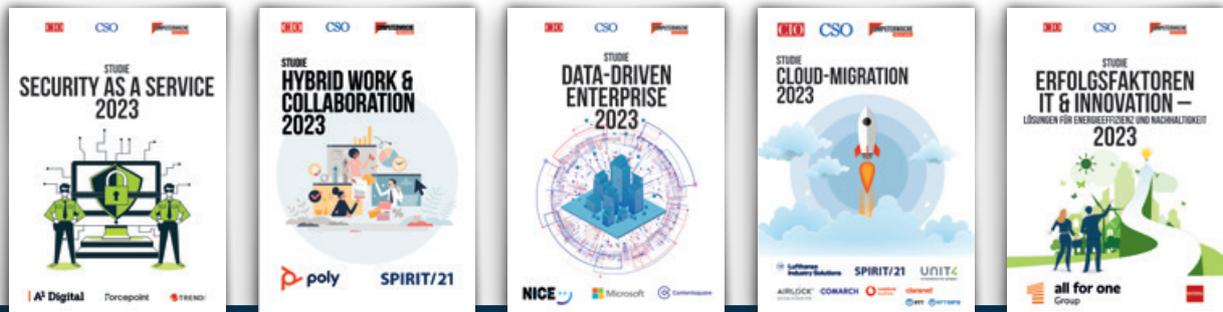
### Jens Dose

Jens Dose ist Redakteur des CIO Magazins. Neben den Kernthemen rund um CIOs und ihre Projekte beschäftigt er sich auch mit der Rolle des CISO und dessen Aufgabengebiet.

## Protokolle

**Andreas Schaffry**, Mindelheim  
**Florian Stocker**, München

# Unsere Studienreihe



Folgen Sie uns auf LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/showcase/research-services-germany>



 **STIBO** SYSTEMS  
MASTER DATA MANAGEMENT

 **All for One**

**SPIRIT/21**  
IT that works.

**USU**