

# Umfrage 2025

## SAP-Einsatz in den Unternehmen

Feedback von 94 SAP-Kunden aus der Schweiz

Seit 2017 alle zwei Jahre – und in der fünften Runde – möchten wir wissen, wo wir als IG SAP CH stehen und was Schweizer Kunden von SAP erwarten:

- Was sind die Key-Veränderungen im SAP-Umfeld in den letzten 2 Jahren?
- Welche sind aktuell die grössten Herausforderungen im SAP-Umfeld?
- Wie belastbar ist die aktuelle SAP-Strategie?
- Wie wird die SAP-Kommunikation zu RISE von euch wahrgenommen? Ist sie klar, verständlich und fördert sie Transparenz zu den wichtigen Themen und Vorteilen?
- Wie gestaltet sich die Planung und den Verlauf der Migration nach S/4HANA und welche Erfahrungen wurden vor, während und nach dem Projekt gemacht?

Die IG SAP CH führte die Umfrage im Februar/März 2025 unter ihren Mitgliedern durch. Ergebnisse, Erkenntnisse und Erwartungen an SAP sind nachfolgend zusammengefasst. Sie bilden eine solide Grundlage für die Präsentation unserer Initiative und einen weiterhin offenen und konstruktiven Dialog mit SAP, der SAP-Community, der Presse und den Behörden.

### Inhaltsverzeichnis

- Management Summary
- Detail-Resultate der Umfrage
  - SAP-Einsatz in den Unternehmen
  - SAP-Lizenzierung – Wartung – Services
  - SAP Produkte Strategie & Stand S/4HANA
  - IG SAP CH Feedback & Anregungen
- Über die IG-SAP CH

### Management Summary

Die SAP Kunden zeigen 2025 eine deutlich gefestigtere Haltung gegenüber der S/4HANA-Migration als noch vor zwei Jahren. 56 % der befragten Unternehmen setzen S/4HANA bereits produktiv ein. Allerdings nutzen nur 47 % S/4HANA exklusiv – die übrigen haben zusätzlich noch weiterhin SAP ECC6 Systeme im Einsatz (vgl. Frage 29). Diese Diskrepanz unterstreicht den Übergangscharakter vieler aktueller Systemlandschaften.

Weitere Organisationen befinden sich in der Umsetzungsphase oder in der aktiven Planung. Eine Nutzung von SAP ECC6 über das Jahr 2027 hinaus– wird von 26 Unternehmen (28% der Umfrageteilnehmer) als Option angesehen oder haben noch keine finale Planung – ein signifikanter Wandel gegenüber früheren Befragungen. Dennoch bestehen nach wie vor Herausforderungen bei der Lizenzierung: Rund 32% der Unternehmen sind nicht vollständig auf S/4HANA lizenziert oder führen noch Verhandlungen mit SAP. Auch dies spiegelt die komplexe Ausgangslage vieler Kunden wider.

Ein zentrales Thema der Umfrage ist die fehlende Transparenz bei der Produktstrategie und der nicht greifbaren Produkte-Entwicklungs-Roadmap in vielen Bereichen. Was entsprechend auch Probleme für Kunden in der Preispolitik aufzeigt. Es werden klare und einfache Lizenzvereinbarungen erwartet. Der Druck auf die Kunden zu einer Migration in die Cloud (sprich nach RISE) wird immer grösser. SAP spielt hier seine Marktmacht und hat alle Fäden in der Hand. Die Abhängigkeit der Kunden wird immer grösser. Es zeigt sich ein deutliches Bild:

Das Vertrauen vieler Unternehmen in SAP ist über Jahre hinweg kontinuierlich gesunken. In der aktuellen Umfrage bestätigen 38 % der Kunden einen Vertrauensverlust in den letzten zwei Jahren. Ein Trend, der sich bereits in früheren Erhebungen zeigte. Nur 3 % berichten von einer Verbesserung. Der Vertrauensverlust ist somit kein Einzelfall, sondern Ausdruck einer anhaltenden Entwicklung. Die Hauptkritikpunkte der Kunden sind:

- **Fehlende Transparenz und Verlässlichkeit** bei Produkt-Roadmaps. Viele Kunden erleben SAP-Strategieankündigungen als **marketinggetrieben**, aber **nicht praxisnah oder konkret umsetzbar**.
- **Ständige Veränderungen** in der Produkt- und Lizenzstruktur ohne klaren Mehrwert. Statt echter Innovation fühlen sich viele Kunden mit **komplexeren Anforderungen und steigenden Kosten** konfrontiert.
- Die Produkte werden zunehmend auf die **SAP-Interessen (insbesondere Cloud-Migration)** ausgerichtet – **nicht auf die realen Bedürfnisse** der Kunden.
- Die Rückmeldungen zeigen zudem, dass die **bestehenden Lizenzmodelle und Vermessungs-Metriken als zu komplex und wenig transparent** wahrgenommen werden, was in der Praxis zu Unsicherheiten und zusätzlichem Klärungsaufwand führt.

Diese Entwicklung unterstreicht den akuten Handlungsbedarf seitens SAP. Kunden fordern, dass die Produktstrategie deutlich stärker und nachvollziehbarer an den realen Geschäftsanforderungen ausgerichtet wird – nicht an internen SAP-Vorgaben oder Incentives. Eine belastbare, langfristige Planung ist für Kunden unerlässlich, um Investitionen abzusichern und die digitale Transformation tatsächlich voranzubringen. Dafür braucht es greifbare Lösungen – keine Marketingversprechen.

SAP steht in der Pflicht, folgende Kundenanforderungen klar zu adressieren:

- **Verlässliche Roadmaps** statt kurzfristiger Strategiewechsel.
- **Praxisnahe Lizenzmodelle**, die einfach verständlich sind und keinen zusätzlichen Aufwand erzeugen. Mehrkosten dürfen nur in Verbindung von Mehrleistung oder -nutzen entstehen.
- **Keine Verlagerung von Funktionen in teurere & kostenpflichtige Cloud-Lösungen**, wenn On-Premise-Systeme bestehen und bleiben sollen. Oder wenn einzelne Services zur Verfügung gestellt werden müssen, um nicht ganze Plattformen zu lizenzieren. Ersatz-Produkte dürfen bei gleicher Funktionalität & Leistung keine Mehrkosten erzeugen, da ja für die Weiterentwicklung der Produkte jahrelang Wartung bezahlt wurde.
- **Klare Kommunikation über Produktlebenszyklen und Wartungsmodelle**, inklusive fairer Preisgestaltung.
- **Stärkere Einbindung der Kunden in die Produktentwicklung**, um reale Use Cases abzubilden und nicht nur Innovationsprojekte zu fördern, die am Bedarf vorbeigehen.

#### Hohe Innovationsbereitschaft der Kunden

In einzelnen Bereichen zeigen sich Fortschritte. Knapp 60% der Unternehmen sind in Vorstudien, Proof of Concept bis zu Projekten im Bereich Künstliche Intelligenz (KI). Diese Dynamik droht ins Leere zu laufen, wenn es SAP nicht gelingt, als verlässlicher, kundenorientierter Partner aufzutreten. Andere Player sind dominanter und aktuell SAP nicht als Partner of Choice für Use Cases gesehen wird.

**Die Kunden sind bereit zur Transformation, aber sie brauchen SAP als transparenten, lösungsorientierten Partner an ihrer Seite.** Der Vertrauensverlust ist ein Warnsignal und wir haben das seit Jahren in den Umfragen an SAP adressiert, ohne dass SAP reagiert und handelt. SAP muss eine strategische Partnerschaft auf Augenhöhe wieder herstellen, mit klaren Perspektiven, verständlichen Lösungen und echten Mehrwerten für die Kunden.

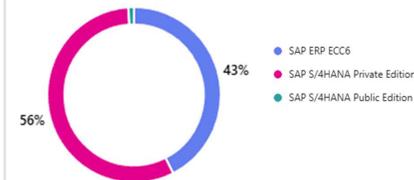
### 1) Teilnehmer

IG SAP CH - Umfrage 2025	
	Mitglieder
SAP Kunden	106
SAP VAR & Supporter	35
Mitgliederbestand 04/2023	141
<b>Umfragebeteiligung</b>	<b>84%</b>

#### Beteiligung: Total 94 SAP Kunden

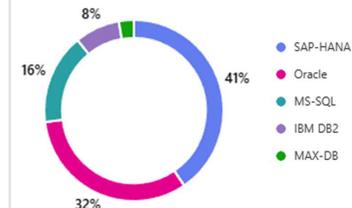
- 84% (89 Unternehmen) der SAP Kunden in der IG SAP CH haben mitgemacht, was noch leicht höher ist als bei der Umfrage 2023.
- Zusätzlich 5 Unternehmen ausserhalb der IG SAP CH.

### 2) Welche der folgenden ERP SAP-Version wird hauptsächlich produktiv genutzt?



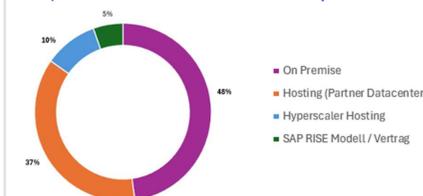
- Migration von ECC6 35% (2023) auf **S/4HANA auf 56%** (2025). Innext 2 Jahren haben 22% der Kunden auf S/4HANA migriert oder neu eingeführt.
- **43%** der Firmen sind noch auf **ECC6**.
- **1%** der Nutzung der S/4HANA Public Edition.

### 3) Welche Datenbank wird auf ECC6 hauptsächlich eingesetzt?



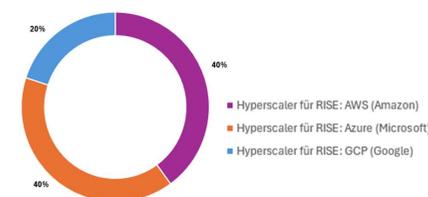
- Kunden die noch nicht auf S/4HANA migriert haben, sind mit **41%** bereits auf der **SAP HANA DB**.
- Aktuell noch relevant **Oracle mit 32%**, gefolgt von **MS-SQL 16%** und **IBM DB2 8%**

### 4) Wo wird ihre derzeit hauptsächlich produktiv genutzte SAP ERP System gehostet?



- **48% aller Kunden** haben die System **On-Premise**
- **37%** bei einem **Partner Datacenter**
- **5%** haben ein **RISE Hosting** über einen Hyperscaler
- **8%** haben das Hosting direkt bei einem Hyperscaler (AWS / Azure / Google)

### 5) Welcher Hyperscaler hostet ihr System bei Nutzung eines SAP RISE Modells?



- Die RISE Hyperscaler (können durch den Kunden ausgewählt werden) sind unter den drei grossen Anbietern aufgeteilt.
- Angebot wird durch SAP definiert, der Vertrag ist exklusiv zwischen dem Kunden und SAP.