

IDC MarketScape

IDC MarketScape: Weltweite SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen 2024 - Anbieterbewertung

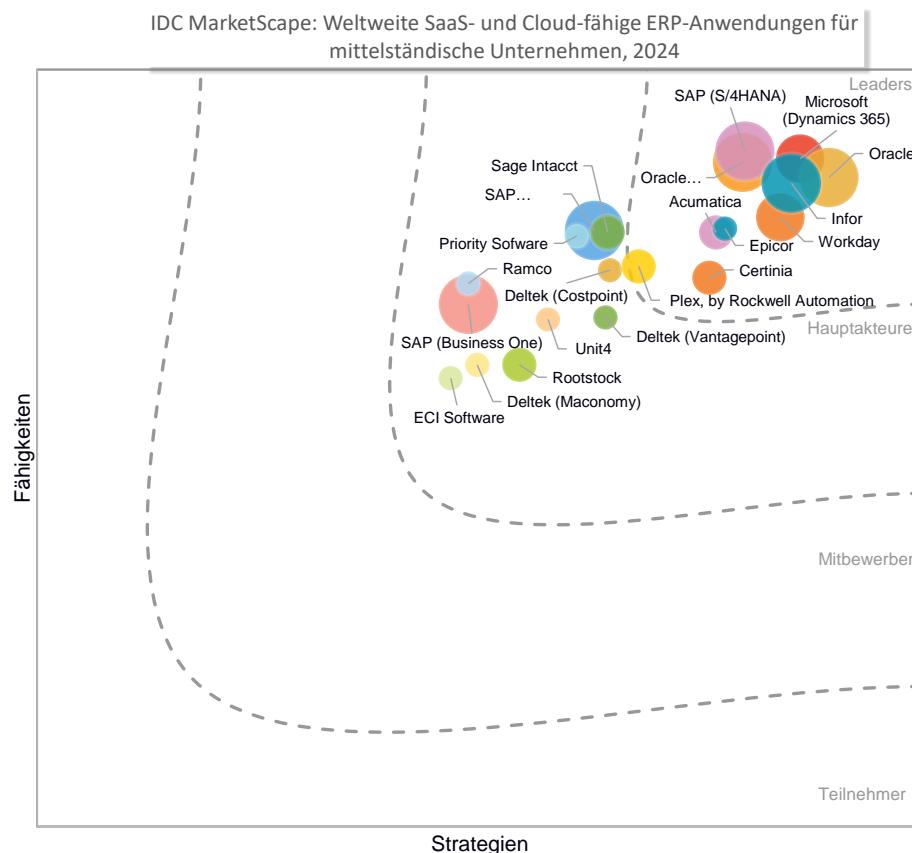
Mickey North Rizza Katie Evans

THEMA DIESES IDC MARKETSCAPE-AUSZUGS: SAP

IDC MARKETSCAPE-ABBILDUNG

ABBILDUNG 1

IDC MarketScape: Weltweite SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen 2024 - Anbieterbewertung



Quelle: IDC, 2024

Einzelheiten zu Methodik, Marktdefinition und Bewertungskriterien finden Sie im Anhang.

INHALT DIESES AUSZUGS

Der Inhalt dieses Auszugs ist unmittelbar folgender IDC MarketScape-Studie entnommen: Weltweite SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen 2024 - Anbieterbewertung (Doc # US50655223).

Die folgenden Abschnitte wurden ganz oder teilweise in diesen Auszug aufgenommen: IDC-Standpunkt, IDC MarketScape-Einschlusskriterien für Anbieter, Wichtige Hinweise, Kurzprofil des Anbieters, Anhang und Mehr erfahren. Zudem wurde Abbildung 1 übernommen.

IDC-STANDPUNKT

Mittelständische Unternehmen sind so etwas wie die mittleren Kinder in der riesigen globalen Unternehmenslandschaft. Sie sind größer und verfügen über komplexere Technologie-Stacks, Mitarbeiter und oft auch geografische Standorte als ihre Pendants in den Kleinunternehmen. Sie sind jedoch nicht so groß und mächtig wie ihre Pendants unter den Großunternehmen. Sie befinden sich auf dem großen Mittelweg und weisen Ähnlichkeiten mit ihren kleinen und großen Geschwistern auf.

Viele mittelständische Unternehmen sind in den letzten Jahren schnell gewachsen und haben sich vom Kleinunternehmen zum Mittelständler entwickelt. Aufgrund dieses rasanten Wachstums sehen sich viele mittelständische Unternehmen nicht mehr als „mittelständisch“, sondern als groß und komplex - zumindest im Vergleich zu dem, was sie noch vor wenigen Jahren waren. Viele mittelständische Unternehmen sind seit mehr als einem Jahrzehnt im Geschäft - 41 % sind seit 10 bis 20 Jahren im Geschäft und 31 % sind seit 20 Jahren oder länger im Geschäft, so die *IDC-Umfrage 2023 unter KMU*. Als Folge dieser Entwicklung suchen viele von ihnen nun nach einem robusten, Cloud-basierten ERP-System, das eine einzige Quelle der Datenwahrheit für alle Geschäftsbereiche und Abteilungen bietet, sicher ist und auf das alle an unterschiedlichen Standorten tätigen Mitarbeiter jederzeit und von überall zugreifen können.

IDC definiert mittelständische Unternehmen als Unternehmen mit 100-999 Mitarbeitern - das ist eine große Bandbreite. Die Daten zeigen jedoch, dass ein gemeinsamer Nenner der Gruppe darin besteht, dass ERP-Systeme eine technologische Investitionspriorität darstellen. 51 % der mittelständischen Unternehmen nannten das Verschieben von Schlüsseldaten (z. B. Tabellenkalkulationen und/oder Dokumentenspeicher) in eine Geschäftsanwendung wie eine CRM-, ERP- oder HCM-Lösung als eine der wichtigsten Prioritäten für Investitionen in Daten-, Analyse- und Automatisierungstechnologie für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten, so die *IDC-Umfrage unter KMU* - die zweithäufigste Antwort aus einer Liste von 15 Auswahlmöglichkeiten. Und sie stellen Mittel für Investitionen in ERP bereit. 60 % der mittelständischen Unternehmen planen, ihre Technologiebudgets in den nächsten 12 Monaten zu erhöhen.

Aktuelle Überlegungen zu ERP-Systemen für mittelständische Unternehmen

Wenn mittelständische Unternehmen die Vorteile des digitalen Fortschritts, einschließlich ERP-Systemen, für sich nutzen wollen, sollten sie folgende Punkte beachten:

- **Nutzung der Cloud mit Bedacht:** Viele mittelständische Unternehmen sind endlich von den Vorteilen der Cloud im Vergleich zu On-Premise-Lösungen überzeugt: geringere Einstiegskosten, weniger Wartungsaufwand für kleinere IT-Teams, mehr Rechenkapazität und die Möglichkeit für Remote- und Hybrid-Mitarbeiter, von überall aus auf das System

zuzugreifen. Mittelständische Unternehmen, die über robustere und ausgefeilte Technologie-Stacks verfügen als kleine Unternehmen, sollten bei der Prüfung von ERP-Systemen sorgfältig vorgehen und darauf achten, dass ihre lokalen Systeme und ihr Cloud-ERP-System gut miteinander funktionieren. 53 % der mittelständischen Unternehmen nannten die Verbindung von lokalen Funktionen und cloudbasierten/gehosteten Ressourcen als eine der wichtigsten Prioritäten für die Einführung von Cloud-Technologien in ihren Unternehmen in den nächsten 12 Monaten. Selbst bei mittelständischen Unternehmen, die der Cloud positiv gegenüberstehen, wird der Umstieg auf die Cloud in Byte-Schritten erfolgen, wenn die Systeme in die Jahre kommen oder mehr Rechenleistung benötigt wird. Bei der Auswahl eines ERP-Systems ist es wichtig, die Integration mit anderen Technologien zu berücksichtigen.

- **Machen Sie sich ein Bild von künstlicher Intelligenz (KI):** Mittelständische Unternehmen sind bestrebt, von den jüngsten Fortschritten im Bereich KI zu profitieren. Nahezu 40 % der mittelständischen Unternehmen nannten nicht-generative KI (maschinelles Lernen, Konversations-KI wie Chatbots, Bilderkennung) als eine zukunftsorientierte Technologiepriorität für ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten, so die *IDC-Umfrage 2024 unter KMU*, und 37 % nannten GenAI als Priorität. Und viele ERP-Systeme werben mit KI-Funktionen. Mittelständische Unternehmen sollten sich jedoch bemühen, den KI-Hype von der Realität zu trennen, um nicht zu Betatestern einer neuen KI-Funktion zu werden, die mehr Zeit kostet als sie einspart. Fragen Sie nach Demos, Testversionen und Referenzen von Unternehmen der gleichen Größe und Branche, bevor Sie sich für ein ERP-System aufgrund seiner KI-Fähigkeiten entscheiden. Darüber hinaus benötigt die KI einen ständigen Datenstrom, um zu funktionieren. Woher kommen die Daten, wie werden sie verwendet, und wie werden sie gesichert? KI ist ein „Datenfresser“ und muss ständig mit Daten gefüttert werden, um zu funktionieren. Daher ist es wichtig, dass die Prozesse zur Erfassung und Nutzung von KI sicher sind. Da mittelständische Unternehmen mehr Mitarbeiter als kleine Unternehmen haben, sollten Sie die Einrichtung eines KI-Ausschusses in Erwägung ziehen, der sich aus KI-Enthusiasten zusammensetzt, um neue KI-Technologien zu prüfen, zu erlernen und andere Mitarbeiter darin zu schulen.
- **Berücksichtigen Sie Ihren Fußabdruck:** Mittelständische Unternehmen sind wahrscheinlich so weit gewachsen, dass sie über mehrere Zeitzonen, Regionen, Sprachen und sogar Kulturen hinweg tätig sind, oder stehen kurz davor, dies zu tun. Überlegen Sie, wie Ihr Unternehmen derzeit und in Zukunft aussehen soll und wie ein mögliches ERP-System dazu passt. Entspricht es den Vorschriften des Landes, in dem Sie gegenwärtig oder demnächst tätig sind? Kann es mit den von Ihnen benötigten Währungen umgehen? Gibt es in jeder Region, in der Ihr Unternehmen Niederlassungen hat, lokale Mitarbeiter für Kundendienst, Vertrieb und Technik? Wenn Ihr Unternehmen die Einführung eines neuen Dienstes oder die Ausweitung auf andere Branchen in Erwägung zieht, wird das ERP-System auch diesen künftigen Anforderungen gerecht?
- **Sorgen Sie für eine solide Berichterstattung:** Viele mittelständische Unternehmen geben gegenüber IDC an, dass einer der Hauptgründe für den Wechsel zu einem modernen cloudbasierten ERP-System darin besteht, eine einzige Datenquelle zu haben. Im Zuge des Wachstums ihrer Unternehmen mit immer mehr Mitarbeitern, Abteilungen und Niederlassungen sind viele mittelständische Unternehmen ungewollt dazu übergegangen, in Silos zu arbeiten, in denen Projektmanagement, Personalabteilung, Buchhaltung und andere Abteilungen auf getrennte, oft unterschiedliche Datenbestände zugreifen. Mittelständische Unternehmen sollten jedoch darüber hinausgehen und ERP-Systeme mit soliden Berichtsfunktionen in Betracht ziehen, damit die Benutzer *dieselben Daten* auf vielfältige und für sie sinnvolle Weise *einsehen* können. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern, insbesondere mit den Power-Usern in den verschiedenen Abteilungen, über die Berichtsfunktionen, die für

sie wichtig sind oder sogar auf der Wunschliste stehen, und suchen Sie nach einem ERP-System, das die meisten, wenn nicht sogar alle dieser Punkte abdeckt. Dies wird Ihrem Unternehmen langfristig zugutekommen, da Ihre Mitarbeiter zufriedener und produktiver sind.

- **Passen Sie bei Bedarf Ihre Verfahren an:** Mittelgroße Unternehmen, die mehr Aufträge, Umsatz, Mitarbeiter und eine höhere Gesamtkomplexität als kleine Unternehmen haben, scheuen sich wahrscheinlich, ihre Prozesse zu ändern. Dies wird Zeit, Besprechungen und Schulungen in mittelständischen Unternehmen erfordern, die oft weniger agil sind als kleine Unternehmen, aber mit ERP-Systemen ohne größere Anpassungen besser zureckkommen. Anpassungen erfordern in der Regel, dass ein kleines Unternehmen die Hilfe eines externen Entwicklers oder Programmierers in Anspruch nimmt. Dies kann zu einem Schneeballeffekt führen, der sich im Laufe der Zeit aufschaukeln kann, da eine Änderung zu einer Komplexität führen kann, die sich auf andere Bereiche des Systems auswirkt. Außerdem kann ein System durch zu viele Anpassungen fehleranfälliger und mit der Zeit auch fragiler und komplizierter werden. Sprechen Sie mit Ihrem ERP-Anbieter ausführlich darüber, wie Ihre Prozesse geändert werden müssen, um besser mit dem ERP-System zusammenzuarbeiten. Und folgen Sie diesem Rat. Dies wird sich im Laufe der Zeit auszahlen und Sie in die Lage versetzen, neue Funktionen und Angebote des Anbieters zu nutzen.
- **Partnernetzwerk:** Mittelständische Unternehmen, die über keine großen internen IT-Ressourcen verfügen, sollten einen ERP-Anbieter mit starkem Partnernetz bevorzugen. Mittelständische Unternehmen benötigen häufig ein Netzwerk starker, kompetenter und zuverlässiger Partner vor Ort, die sie bei Integrationen, Anpassungen und Implementierungen unterstützen.

Aktuelle Trends bei ERP-Systemen für den Mittelstand

Zu den aktuellen Trends bei ERP-Systemen für mittelständische Unternehmen gehören:

- **Veränderungsmanagement:** Einer der größten Vorteile eines Cloud-ERP-Systems sind die automatischen Upgrades und die Möglichkeit, neue Features und Funktionen aus aktuellen Versionen zu nutzen, ohne diese neu implementieren zu müssen. Manchmal ist ein mittelständisches Unternehmen jedoch noch nicht bereit für Veränderungen. Ein mittelgroßes Einzelhandelsunternehmen mit bescheidenem Kundendienstpersonal möchte beispielsweise nicht, dass seine ERP-Benutzeroberfläche (UI) während des Weihnachtsgeschäfts geändert wird, selbst wenn dies langfristig eine Verbesserung darstellt. Daher bieten immer mehr ERP-Systeme den Unternehmen die Möglichkeit, Upgrades für einen bestimmten Zeitraum aufzuschieben und erst dann zu aktivieren, wenn sie bereit sind oder gar nicht. Diese Flexibilität ist ein großer Vorteil für mittelgroße Unternehmen, die einige kleinere Abteilungen haben, die zu bestimmten Zeiten des Jahres überlastet sind.
- **Flexible Gebühren:** Mittelständische Unternehmen haben unterschiedliche interne Strukturen und nutzen das ERP-System auf verschiedene Weise. Aus diesem Grund bieten immer mehr ERP-Systeme eine Vielzahl von Gebührenstrukturen an, wie z. B. die Abrechnung nach Umsatz oder Rechenleistung statt nach Lizenzien oder „Seats“. So kann das System beispielsweise bei Zeitarbeitern eingesetzt werden, ohne dass das mittelständische Unternehmen Lizizen für diese Mitarbeiter kaufen muss. Andere ERP-Anbieter bieten mehrere Ebenen von Lizenzien an. Beispielsweise kann ein ERP-Anbieter für einen Nutzer mit sehr geringen Anforderungen, der das System lediglich für die Lohn- und Gehaltsabrechnung verwendet, weniger und für einen intensiven Nutzer mehr berechnen. Da mittelständische Unternehmen sich schnell weiterentwickeln, sind mehr Möglichkeiten immer ein Vorteil.
- **Modulare Systeme:** Module sind Bausteine für konfigurierbare Anwendungen und werden so zusammengestellt, dass sie maximale Funktionalität bieten und die Wertschöpfung

beschleunigen. Ein Produkt mit modularem Design ist entkoppelt und komponentisiert, d. h. es ist in kleinere, zusammensetzbare, unabhängige Komponenten mit singulären Aufgaben aufgeteilt. Zusammensetzbare modulare Anwendungen sind eine attraktive Alternative zu individuell entwickelten Softwareprodukten, da sie nur in begrenztem Umfang auf umfangreiche Entwicklungskapazitäten angewiesen sind, die vielen kleinen Unternehmen nicht zur Verfügung stehen. Bei zusammensetzbaren Anwendungen kümmert sich in der Regel der SaaS-Anbieter, der das Produkt verkauft, um die Wartung und die Upgrades der Anwendungen. Modularer Anwendungen bieten eine Komponentenbibliothek und die Möglichkeit, neue Komponenten in der Anwendung zu erstellen, was normalerweise bedeutet, dass die API Teil der Architekturkomposition ist. Module sind unabhängig und in sich geschlossen und ermöglichen die Zusammenstellung einer Anwendung aus vorgefertigten, älteren und/oder benutzerdefinierten Modulen. Modularität ermöglicht es, ein komplexes Produkt, wie z. B. ein Auto oder eine komplexe Software, in einfachere Komponenten zu unterteilen, die unabhängig voneinander entwickelt und integriert (oder zusammengesetzt) werden können, um das gewünschte Endprodukt zu erhalten. Modularer Systeme ermöglichen es auch kleinen Unternehmen, mit den Grundlagen zu beginnen und bei Wachstum problemlos weitere Funktionen (Module) hinzuzufügen.

- **KI:** Mittelständische Unternehmen verfügen von Natur aus über weniger Personal und Budgets als große Unternehmen, sodass KI/ML und Automatisierungsfortschritte ihnen helfen werden, die Effizienz zu steigern und manuelle Arbeit zu reduzieren. Viele verfügen jedoch nicht über die internen technologischen Fähigkeiten oder das Personal, um selbst KI/ML-Initiativen zu starten. Laut der IDC-Studie *2024 Worldwide Small and Medium Business Survey* haben 87 % der mittelgroßen Unternehmen mit IT-Mitarbeitern in Vollzeit lediglich vier oder weniger Beschäftigte in diesem Bereich. Wir stehen erst am Anfang der KI, und die Implementierung dieser fortschrittlichen und sich schnell entwickelnden Technologie kann viel Zeit und Ressourcen in Anspruch nehmen. KMU sollten sich daher an erfahrene Anbieter wenden, die sie bei der Nutzung von KI/ML unterstützen.

Einige der besten Anwendungsfälle für KI/ML für Unternehmen in ERP-Systemen sind heute:

- **Automatisierung von manuellen/routinemäßigen Aufgaben:** Die Automatisierung in Bereichen wie Rechnungsprüfung und Fakturierung kann wertvolle Zeit der Mitarbeiter sparen, manuelle Fehler reduzieren und zu zufriedeneren Mitarbeitern führen, die sich auf strategischere Aufgaben konzentrieren können.
- **Prognosen:** KI ist ideal, um riesige Mengen historischer und aktueller Marktdaten zu durchsuchen, Trends zu erkennen und vorherzusagen und Maßnahmen vorzuschlagen, die das Ausgaben-, Bestands- und Lieferkettenmanagement und vieles mehr unterstützen.
- **Generierung von Inhalten:** GenAI kann noch einen Schritt weiter gehen und Inhalte wie Texte und Bilder erstellen.

IDC MARKETSCAPE-EINSCHLUSSKRITERIEN FÜR ANBIETER

Die Anbieter werden auf der Grundlage der Erfüllung der IDC-Anforderungen an die Funktionalität von Enterprise Resource Planning aufgenommen:

- Der Anbieter muss über ein modernes Cloud-Angebot verfügen, z. B. SaaS oder ähnliches.
- Die Aufnahme eines Anbieters in die Liste erfolgt auch auf der Grundlage der Marktpräsenz und der Kunden aus dem Mittelstand (mit mindestens 30-50 % des Umsatzes aus mittelständischen Unternehmen mit 100-999 Mitarbeitern), basierend auf den Informationen,

die uns die Anbieter zur Verfügung stellen, sowie auf den Marktanteilen und Prognosen, die wir bei der Bewertung der Enterprise Resource Planning-Anwendungen ermittelt haben.

EMPFEHLUNG FÜR TECHNOLOGIE-EINKÄUFER

Der ERP-Markt verlagert sich rasch hin zu Technologien, die es Unternehmen ermöglichen, in der digitalen Welt wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein. Diese Bereiche sind Schwerpunkte, die bei der Weiterentwicklung Ihrer Organisation zu berücksichtigen sind.

- **Werfen Sie einen Blick nach innen und denken Sie über Ihre derzeitigen Prozesse nach.** Stellen Sie sich diese Fragen:
 - Welche Probleme müssen wir mit einem neuen System lösen? Sind sie technologiebezogen?
 - Welche internen Ressourcen und Fähigkeiten stehen derzeit zur Verfügung? Wie könnte sich dies in Zukunft durch unsere Investitionspläne ändern?
 - Wie definieren wir eine erfolgreiche Umsetzung?
 - Welche internen Akteure sollten wir in den Prozess einbeziehen?
 - Wie wird ein neues System das Unternehmen verändern?
 - Sollten wir bestimmte Branchenaspekte bei der Entwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen besser berücksichtigen?
- **Wählen Sie die richtigen Partner.** Der erste Schritt zur Einführung eines ERP-Systems besteht darin, die richtige Strategie und den richtigen Plan für die Einführung zu entwickeln. Zweitens: Wählen Sie die richtigen Dienstleistungspartner, wenn Sie deren Unterstützung benötigen, und binden Sie Ihre Wahl in das Ökosystem des Technologiepartners ein. Stellen Sie sich auch diese Fragen:
 - Verfügt der Anbieter über die Art von Produkt, Dienstleistung und Unternehmensgröße, die wir benötigen?
 - Kann mir der Anbieter eine praxisbezogene Demo mit den realen Daten meines Unternehmens zeigen, um die Vorteile für das Unternehmen zu verdeutlichen?
 - Kennt der Anbieter die für mein Geschäft wesentlichen Vorschriften? Wie zeigen sich diese Vorschriften in meinem derzeitigen Produkt und wie wird sich das in Zukunft verändern?
 - Wie sieht die strategische Investitionsplanung des Anbieters für die nächsten drei bis fünf Jahre aus? Warum und wie wird dies mein Geschäft verbessern?
 - Hilft mir der Servicepartner, unsere weitere Entwicklung mit dem ausgewählten Technologiepartner fortzusetzen? Welche anderen Partner könnten wir auf unserem Weg brauchen?
- **Berücksichtigung der Grundlagen:** Es gibt viele verschiedene Ansätze der Softwarearchitektur. Stellen Sie Ihren Softwareanbietern diese Fragen:
 - Wie ist der Datenfluss in der aktuellen Lösung organisiert?
 - Welche Art von APIs gibt es derzeit von diesem Anbieter? RESTful? SOAP? GraphQL?
 - Welche Art von Entwicklertools stellt der Anbieter zur Verfügung (z. B. Sandbox, spezielles Portal, Low-Code/No-Code-Tools, Datenbank-Management-Tools)?
- **Eigenverantwortung bei der Umsetzung.** Um die besten Ergebnisse zu erzielen, ist eine aktive Rolle bei der Umsetzung erforderlich. In der digitalen Welt sind wir mehr denn je auf

Technologie angewiesen, so dass es wichtig ist, es beim ersten Mal richtig zu machen. Diese Fragen können Ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen:

- Welche Support-Ebenen gibt es, und sind sie regional für mein Geschäft verfügbar?
- Wie sollten wir die Service-Level-Vereinbarung einrichten, bevor wir einen der Verträge unterzeichnen?
- Ist eine Integration des Systems mit den anderen IT-Systemen meines Unternehmens und denen meiner Partner möglich?
- Welches IT-System muss in welchem Umfang integriert werden?
- Wie sind Sie auf häufige Aktualisierungen vorbereitet? Und wie können wir sie schneller nutzen und das Unternehmen dabei lernen lassen?
- **Beachten Sie, dass das Änderungsmanagement von entscheidender Bedeutung ist.** Stellen Sie sich zu Beginn des Projekts diese Fragen, damit Sie effizient und reibungslos arbeiten und schnell in die digitale Welt einsteigen können:
 - Haben wir die richtige Strategie, um eine schnelle Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu erreichen?
 - Haben wir die richtigen Schulungen für unsere Mitarbeiter, damit sie die neuen Funktionen des Systems beherrschen?
 - Kommunizieren wir den Zweck und die Vorteile der Systemänderung an die betreffenden Mitarbeiter?
 - Sind die bestehenden Strategien und Verfahren so angepasst, dass sie die Einführung neuer Arbeitsabläufe ermöglichen?

Dieser IDC MarketScape hilft bei der Beantwortung der oben genannten und vieler anderer eventuell aufkommender Fragen.

KURZPROFILE DER ANBIETER

Dieser Abschnitt erläutert kurz die wichtigsten Beobachtungen von IDC, die über die Position eines Anbieters im MarketScape-Report entscheiden. Während jeder Anbieter anhand der im Anhang aufgeführten Kriterien bewertet wird, bietet die Beschreibung hier eine Zusammenfassung der Stärken und Herausforderungen jedes Anbieters.

SAP (Business One)

Nach einer gründlichen Bewertung der Strategien und Fähigkeiten von SAP (Business One) hat IDC das Unternehmen in der Kategorie „Hauptakteure“ in diesem IDC MarketScape 2024 für weltweite SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen positioniert.

SAP Business One ist als ERP für kleine und mittlere Unternehmen konzipiert. Es bietet Buchhaltung und Finanzwesen, Einkauf, Inventar, Vertrieb, Berichterstattung und Analysen. SAP Business One kann On-Premise oder in der Cloud eingesetzt werden, bietet integrierte Business Intelligence, Integration mit der SAP S4/HANA Cloud-Plattform und eine schnelle Bereitstellung. Die Kunden wählen über ihren Partner, wie sie SAP Business One einsetzen wollen. Alle SAP-ERP-Produkte sind in die SAP Business Technology Platform (BTP) eingebunden, mit der Partner Lösungen einmalig erstellen und mehrfach in jede der drei SAP-ERP-Plattformen integrieren können: SAP Business One, SAP Business ByDesign und SAP S4/HANA Cloud.

Kurzinformationen zu SAP Business One:

- **Übliche Onboarding-Zeit für Cloud-Kunden:** 3-6 Monate
- **Globale Reichweite:** 50 Länderlokalisierungen in 28 Sprachen, Nutzung in über 170 Ländern
- **Branchenschwerpunkt:** Branchenspezifische Lösungen von Partnern
- **Ideale Kundengröße:** Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern
- **Üblicher Cloud-Vertrag:** 1-3 Jahre
- **SaaS/Cloud:** Bietet On-Premise-, Cloud- und Hybrid-Bereitstellungen
- **Partner-Ökosystem:** Mehr als 850 Reseller und mehr als 300 Anbieter von Softwarelösungen weltweit

Stärken

- **Partner-Ökosystem:** SAP arbeitet bei der Bereitstellung hauptsächlich mit Partnern zusammen und ermutigt seine Partner, Erweiterungen für die SAP BTP-Plattform zu entwickeln. Die Plattform ermöglicht es Partnern, branchenspezifische oder Nischenerweiterungen zu erstellen und diese bei Bedarf immer wieder einzusetzen, wenn SAP-Kunden sie benötigen. Dadurch können kleine und mittlere Unternehmen von einem großen Netzwerk einzigartiger Erweiterungen und Anwendungen profitieren.
- **Benutzeroberfläche/Integrationen:** Den Kunden gefällt die Benutzeroberfläche, und ein Kunde gab an, dass dies einer der Hauptgründe für die Wahl von SAP Business One war. Die Kunden sagen, dass es sich leicht in andere Systeme integrieren lässt, insbesondere in Salesforce.
- **Flexibilität bei der Bereitstellung:** Kunden können Business One wahlweise in Cloud- oder On-Premise-Umgebungen einsetzen.

Herausforderungen

- **Strenge Anforderungen:** Einige Kunden gaben an, dass sie Arbeitsabläufe bevorzugen würden, die weniger strenge Anforderungen an die Unternehmen stellen, damit das System ordnungsgemäß funktioniert, und die das System weniger starr und Anpassungen weniger schwierig machen würden.
- **Schnelligkeit und Reaktionsfähigkeit:** Einige Kunden stellen fest, dass das System langsam läuft und die Leistung nachlässt, wenn sie sich am oberen Ende der angestrebten Unternehmensgröße befinden.
- **Transparenz des Fahrplans:** Die Kunden geben an, dass sie keine direkte Kommunikation von SAP über geplante Features und Funktionen erhalten. Sie sagen, dass diese Informationen auf der Website des Anbieters verfügbar sind, würden es aber begrüßen, wenn sie direkt von SAP über zukünftige Verbesserungen informiert würden.

Erwägen Sie SAP (Business One), wenn

Ziehen Sie SAP (Business One) in Betracht, wenn Sie ein mittelständisches Unternehmen sind, das eine sofort einsatzbereite Lösung mit einem starken Partner-Ökosystem sucht, die eine Vielzahl von Erweiterungen und Anwendungen sowie eine gut gestaltete Benutzeroberfläche bietet, die auch von technisch nicht versierten Mitarbeitern leicht zu bedienen ist.

SAP (Business ByDesign)

Nach einer gründlichen Bewertung der Strategien und Fähigkeiten von SAP (Business ByDesign) hat IDC das Unternehmen in diesem IDC MarketScape 2024 für weltweite SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen in der Kategorie „Hauptakteure“ eingestuft.

SAP Business ByDesign bietet 39 vorgefertigte End-to-End-Geschäftsprozesse - von Finanzen und Vertrieb bis hin zu Produktmanagement und Einkauf - in einer einzigen, einheitlichen Lösung. Der Anbieter beschäftigt mehr als 47.000 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung. Das Unternehmen hat mehr als 293 Millionen Cloud-Nutzer und bietet Paketlösungen für 26 Branchen und 12 Geschäftszweige an. Es bietet On-Premise-, Cloud- und Hybrid-Modelle.

Kurzinformation zu SAP Business ByDesign:

- **Globale Reichweite:** SAP Business ByDesign ist für 21 Länder in 13 Sprachen lokalisiert. Insgesamt ist SAP Business ByDesign in 165 Ländern im Einsatz.
- **Branchenschwerpunkt:** Lösungspakete für 26 Branchen und 12 Geschäftsbereiche
- **Zeitplan für die Produktfreigabe:** Vierteljährlich
- **Durchschnittliche Onboarding-Zeit für Cloud-Kunden:** 3-6 Monate
- **Ideale Kundengröße:** 20-500 Mitarbeiter
- **SaaS/Cloud:** Nur Cloud-Angebote

Stärken

- **Starke Standardfunktionalität:** Viele Kunden geben an, dass sie keine besonderen Anpassungen an den Standardfunktionen vornehmen müssen, und dass das System den Anforderungen ihrer Branche entspricht, solange sie ihre Geschäftsprozesse an das System anpassen.
- **Partner-Ökosystem:** SAP arbeitet für den Verkauf und die Bereitstellung hauptsächlich mit Partnern zusammen und ermutigt diese, Erweiterungen auf der Grundlage der SAP Business Technology Platform zu entwickeln oder die in SAP Business ByDesign integrierte Partner Development Infrastructure (PDI) für Add-in-Erweiterungen zu nutzen. Die Technologie ermöglicht es den Partnern, branchenspezifische oder Nischenerweiterungen zu erstellen und diese bei Bedarf immer wieder einzusetzen, wenn SAP-Kunden sie benötigen. Auf diese Weise können wachsende Unternehmen auf ein riesiges Netzwerk einzigartiger Erweiterungen und Anwendungen zurückgreifen.
- **Unterstützt die Geschäftsprozessdisziplin:** Die Kunden sagen, dass sie die SAP-Standards einhalten müssen, damit das ERP-System ordnungsgemäß funktioniert. Viele sehen dies jedoch als positiv an, da es sie dazu veranlasst, unternehmensweite Standards und Geschäftsprozesse zu schaffen und die Disziplin in ihrem Unternehmen zu fördern.

Herausforderungen

- **Kundendienst:** Obwohl die erste Anlaufstelle für alle Probleme der Implementierungspartner sein sollte, sind einige Kunden verwirrt, da sie feststellen mussten, dass die Kundenbetreuer nicht auf ihre Probleme eingingen und einige Erklärungen benötigten, um angemessene Unterstützung zu erhalten.

- **Schnelligkeit und Reaktionsfähigkeit:** Quellen haben uns berichtet, dass sich ihre Mitarbeiter über die Geschwindigkeit beschweren. Sie möchten Daten ändern können, ohne häufig speichern und aktualisieren zu müssen. Sie stellen auch fest, dass einige Berichte nur sehr langsam laden.
- **Transparenz des Fahrplans:** Die Kunden berichten, dass sie nicht direkt über Updates in der Pipeline oder die Roadmap des Anbieters informiert werden. Ein Kunde merkte an, dass er auf der Website lange suchen müsse, um die Roadmap zu finden. Ein anderer bemerkte, dass er die Roadmap zwar bei Veranstaltungen sehe, aber ohne eine Teilnahme daran keinen Zugriff darauf erhalten würde.

Erwägen Sie SAP (Business ByDesign), wenn

Ziehen Sie SAP (Business ByDesign) in Betracht, wenn Sie ein mittelständisches Unternehmen sind, das vorgefertigte Anwendungen und eine sofort einsatzbereite Lösung sucht und seine eigenen Geschäftsprozesse standardisieren muss.

SAP (S/4HANA)

Nach einer gründlichen Bewertung der Strategien und Fähigkeiten von SAP (S/4HANA) hat IDC das Unternehmen im IDC MarketScape 2024 für globale SaaS- und Cloud-fähige ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen als „Leader“ eingestuft.

SAP differenziert sich durch ein integriertes End-to-End-Angebot für seine Kunden. SAP bietet seinen Kunden eine Reihe von Produkten und Partnern über erfolgreiche Pläne für jeden Lösungsbereich und seine fünf übergreifenden Prioritäten - Integration, KI, UX, Lokalisierung und Cloud Operational Excellence. Mit der SAP Business Technology Platform stellt SAP eine geschäftsorientierte Plattform bereit, die es internen SAP-Teams, Kunden und Partnern ermöglicht, Geschäftsprozesse zu erneuern und datengesteuerte Maßnahmen in und außerhalb von SAP-Landschaften zu ergreifen. Es gab konsistentes Kundenfeedback und Zufriedenheitspunkte für branchenspezifische operative Geschäftsprozessfunktionen, End-to-End-Geschäftsprozessunterstützung der nächsten Generation, einschließlich spezialisierter Line-of-Business-Lösungen wie CX, SAP Ariba, SAP Fieldglass, SAP SuccessFactors und SAP Concur, sowie eingebettete KI, einschließlich digitaler Assistenten, KI-fähiger Geschäftsprozesse und prädiktiver Analysen.

SAP S/4HANA Cloud, SAPs Business Suite der nächsten Generation und intelligentes ERP, ist das intelligente, integrierte ERP-System auf SAP HANA, das Kunden dabei unterstützt, ein intelligentes Unternehmen zu werden - in 26 Branchen, global und mit einem Partner-Ökosystem. Kunden können SAP S/4HANA Cloud mit einem semantischen Modell und einer Benutzererfahrung als Service nutzen (SAP S/4HANA Cloud wird von SAP verwaltet und läuft in SAP-Rechenzentren oder ausgewählten Infrastructure-as-a-Service-Angeboten).

SAP bietet zwei Cloud-Editionen an: SAP S/4HANA Cloud Private Edition und SAP S/4HANA Cloud Public Edition. SAP S/4HANA Cloud ist die Flaggschifflösung von SAP, die sich auf dem Cloud-ERP-Markt etabliert hat und die Grundlage für RISE with SAP und GROW with SAP ist. Diese einzigartigen, in öffentlichen und privaten Editionen erhältlichen Lösungen, erfordern eine differenzierte Positionierung und Kommunikation, um von den jeweiligen Zielgruppen akzeptiert zu werden.

SAP unterstützt seine Kunden im Bereich der Nachhaltigkeit mit einem breiten Portfolio an Nachhaltigkeitslösungen für die wichtigsten Dimensionen, darunter Zero Emission, Zero Waste, Zero Disparity und Reporting. Die SAP-Lösungen für das Nachhaltigkeitsmanagement in den Bereichen ESG-Reporting, Klimaschutz, Kreislaufwirtschaft und soziale Verantwortung bieten

branchenspezifische Funktionen für die unternehmensweite Umsetzung von Nachhaltigkeit durch die Integration von Erkenntnissen aus Erfahrung, Betrieb und Finanzen in die Kerngeschäftsprozesse. SAP-Kunden stellen fest, dass sich die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in ihre Geschäftsprozesse positiv auf ihr Geschäft auswirkt - zum Beispiel, wenn ein Kohlenstoffbuchhaltungssystem ein Finanzbuchhaltungssystem widerspiegelt, um ein Kohlenstoffbuch zu erstellen, das Kohlenstoffströme erfasst.

Die wichtigsten Fakten über SAP:

- **Mitarbeiter:** mehr als 107.000
- **Gesamtzahl der Kunden:** mehr als 425.000 Kunden
- **Globalisierung:** SAP ist in über 180 Ländern auf sechs Kontinenten tätig.
- **Branchenschwerpunkt:** SAP bietet Lösungen für 26 Branchen und 12 Geschäftsbereiche in den drei Bereitstellungsmodellen On-Premise, Cloud und Hybrid an.
- **Ideale Kundengröße:** Kleine, mittlere und große Unternehmen
- **Durchschnittliche Implementierungszeit:** Die Implementierungszeit hängt von der Größe und dem Umfang des Projekts ab und beinhaltet Faktoren wie die Migration von alten Anwendungen zu einer neuen Implementierung, die sich auf den Zeitplan auswirken.
- **SaaS und Cloud:** SAP S/4HANA Cloud Public Cloud Edition ist eine SaaS-basierte, Multitenant-Architektur auf Infrastruktur-, Datenbank- und Anwendungsebene.
- **Partner-Ökosystem:** SAP hat 25.500 Partnerunternehmen in mehr als 140 Ländern. Mehr als 370 Cloud-Lösungen von SAP und Partnern tragen zur digitalen Transformation bei, indem sie SAP S/4HANA Cloud und SAP Business Network um branchenübliche Verfahren erweitern. Mehr als 2.100 Partner nutzen SAP Business Technology Platform für die Anwendungsentwicklung.

Stärken

- **Markenbekanntheit:** Einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile von SAP ist der hohe Bekanntheitsgrad und die Reputation der Marke. Quellen berichten IDC, dass sie SAP seit Jahren einsetzen und sich nichts anderes mehr vorstellen können.
- **Innovative Finanzierung:** Kundenreferenzen wiesen auf die Innovation vieler ERP-Workflows hin, darunter die prädiktive Liquidität zur Analyse der Zukunft auf der Grundlage von Ist- und geplanten logistischen Informationen, das Risiko von Lieferanten mit Zahlungsverzug mithilfe von KI, der intelligente Rechnungsabgleich, die automatische Freigabe von Lieferantenrechnungen auf der Grundlage von Kundenzahlungen und die Hauptbuchautomatisierung für Journalbuchungen.
- **Finanzwissen und bewährte Verfahren:** Mehrere Referenzen sagten uns, dass das Verkaufsargument für SAP ist, dass SAP das Finanzwesen kennt und es schnell mit der Fertigung verbinden kann. In den Referenzen wurde festgestellt, dass die Best-Practice-Prozesse von SAP hervorragend funktionieren, und in einem Fall wurde festgestellt, dass die Einführung zusätzlicher Merkmale, Funktionen und Verbesserungen zu einem Anstieg der Finanzprozesse bis hin zu den Fertigungs- und Lieferketten führte.

Herausforderungen

- **Kundenservice:** In mehreren Stellungnahmen wurde darauf hingewiesen, dass es nicht immer einfach war, die richtige technische Unterstützung zu erhalten. Beim neuesten Produkt, SAP S/4HANA Cloud Public Edition, meinte eine Person, dass es einfach zu viele Prozesse gebe, um die richtige Person zu erreichen.

- **Umsetzung:** Mehrere SAP-On-Premise-Kunden haben uns berichtet, dass die Implementierung von SAP S/4HANA Cloud mühsam war. Obwohl viele anerkennen, dass SAP große Anstrengungen unternommen hat, um Tools zur Verfügung zu stellen, mit denen der Status des Kunden ermittelt und eine Roadmap für das neue System erstellt werden kann, war es dennoch eine Herausforderung.
- **Pakete:** SAP-Kunden hatten Schwierigkeiten, sich außerhalb der SAP S/4HANA Cloud Editionen zurechtzufinden, da sie die Konstrukte nicht verstanden. Die Angebote umfassen RISE with SAP für SAP-Bestandskunden auf Basis der SAP S/4HANA Cloud Private Edition sowie GROW with SAP für neue SAP-Kunden, die die SAP S/4HANA Cloud Public Edition implementieren möchten. Auch wenn es einfach klingt: Unternehmen, die von SAP ECC auf SAP S/4HANA Cloud Private Edition migrieren, profitieren von einem Upgrade mit zusätzlichen Tools zur Prozessoptimierung sowie weiteren Tools und Services, die ihnen den Weg dorthin erleichtern. SAP S/4HANA Cloud ist immer eine Greenfield-Implementierung und SAP bietet integrierte Tools, um den Implementierungsprozess zu optimieren, darunter SAP Discovery Assessment und Cloud Application Lifecycle Management.

Erwägen Sie SAP (S/4HANA), wenn

Ziehen Sie SAP in Betracht, wenn Sie ein aktueller SAP-Kunde oder ein branchenorientiertes Unternehmen sind, das auf ein modernes, intelligentes ERP-System in der Cloud umsteigen möchte.

ANHANG

Interpretation von IDC MarketScape-Grafiken

Für diese Analyse hat IDC potenzielle Erfolgskennzahlen in zwei Hauptkategorien aufgeteilt: Fähigkeiten und Strategien.

Auf der Y-Achse werden die derzeitigen Fähigkeiten und das Leistungsangebot sowie die Anpassung des Anbieters an die Bedürfnisse der Kunden dargestellt. Die Kategorie Fähigkeiten konzentriert sich auf das, was das Unternehmen und seine Produkte hier und heute zu bieten haben. Dabei untersuchen die Analysten von IDC, wie gut es einem Anbieter gelingt, die gewählte Strategie auf dem Markt umzusetzen.

Auf der X-Achse wird dargestellt, wie gut die Zukunftsstrategie des Anbieters auf den Kundenbedarf in 3-5 Jahren ausgerichtet ist. Im Fokus der Kategorie Strategien stehen Entscheidungen auf hoher Ebene und zugrundeliegende Annahmen über Angebote, Kundensegmente sowie Geschäfts- und Markteinführungspläne für die nächsten 3-5 Jahre.

Die Größe der einzelnen Marker im IDC MarketScape-Bericht spiegelt den Marktanteil des einzelnen Anbieters im untersuchten Marktsegment wider.

IDC MarketScape-Methodik

Die Auswahl der IDC MarketScape-Kriterien, die Gewichtung und die Bewertung der Anbieter stellen eine gut recherchierte Einschätzung des Marktes und bestimmter Anbieter durch IDC dar. IDC-Analysten passen die Bewertungsfaktoren durch strukturierte Diskussionen, Umfragen und Interviews mit Marktführern, Teilnehmern und Endbenutzern an. Die Marktgewichtungen basieren auf Benutzerinterviews, Kundenumfragen und dem Input von IDC-Experten für die einzelnen Märkte. Die Analysten von IDC stützen sich bei der Bewertung der einzelnen Anbieter und letztlich auch bei der Positionierung der Anbieter in der IDC MarketScape auf detaillierte Befragungen und Interviews mit

den Anbietern, öffentlich verfügbare Informationen und Erfahrungen von Endanwendern, um eine genaue und konsistente Bewertung der Eigenschaften, des Verhaltens und der Fähigkeiten der einzelnen Anbieter zu erhalten.

Marktdefinition

ERP ist eine gebündelte, integrierte Suite von technologischen Geschäftsanwendungen mit gemeinsamen Daten- und Prozessmodellen, die administrative, finanzielle und operative Geschäftsprozesse in verschiedenen Branchen digital unterstützen. Diese Prozesse verwalten Ressourcen, darunter einige oder alle der folgenden: Mitarbeiter, Finanzen, Kapital, Materialien, Lieferanten, Fertigung, Lieferketten, Kunden, Produkte, Projekte, Verträge, Aufträge und Anlagen.

ERP-Suites und zugehörige Anwendungen werden zur Unternehmenssteuerung eingesetzt und beginnen in der Regel mit dem Finanzwesen. Sie umfassen die Bereiche Beschaffung und Bestands-/Vermögensverwaltung und können auch HCM, Auftragsverwaltung, Fertigung, Vertrieb, Dienstleistungen, Technik, PLM und Lieferkette umfassen. Die Software kann spezifisch für eine Branche oder allgemeiner für eine Gruppe von Branchen entwickelt werden.

ERP-Lösungen verfügen in der Regel über einen integrierten Satz von Geschäftsregeln und Metadaten, die über eine einzige, einheitliche Benutzeroberfläche auf einen gemeinsamen (logischen oder physischen) Datenbestand zugreifen. ERP-Lösungen sind als On-Premise-, Hybrid- und SaaS-Cloud-Implementierungen erhältlich.

MEHR ERFAHREN

Ähnliche Forschungsbeiträge

- *Market Analysis Perspective: Weltweite Enterprise Resource Planning Software, 2023* (IDC #US48563322, Dezember 2023)
- *Worldwide Enterprise Resource Planning Applications Market Share, 2022: Cloud Is It!* (IDC #US47984221, Dezember 2023)
- *Worldwide Enterprise Resource Planning Applications Software Forecast, 2023-2027: Digital World Brings Changes* (IDC #US48563722, Dezember 2023)
- *Macroeconomic Turbulence and the SMB: What Today's Tech Vendors Need to Know* (IDC #US51366423, November 2023)
- *IDC Futurescape: Worldwide Intelligent ERP 2024 Predictions* (IDC #US51300923, Oktober 2023)
- *IDC Futurescape: Worldwide Small and Medium-Sized Business 2024 Predictions* (IDC #US51281523, Oktober 2023)
- *2023 Worldwide SMB Market Profile Update* (IDC #US50572423, April 2023)

Zusammenfassung

Diese IDC-Studie bietet eine gründliche Bewertung von SaaS- und Cloud-fähigen ERP-Anwendungen für mittelständische Unternehmen und diskutiert die Kriterien, die für Unternehmen bei der Auswahl einer Lösung am wichtigsten sind.

„Die digitale Welt hat dazu geführt, dass sich mittelständische Unternehmen auf den Wechsel in die Cloud konzentrieren, um ihre Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Flexibilität, Marktanteile und

Wettbewerbsvorteile zu verbessern. Dies erfordert die Anpassung neuer ERP-Technologien, die Geschwindigkeit und Skalierbarkeit ermöglichen, indem sie Prozessschritte und Klicks reduzieren, alle möglichen Arbeitsabläufe automatisieren, das Finanzwesen integrieren, um Zahlungen einzuziehen und zu tätigen, und die Entscheidungsgeschwindigkeit insgesamt verbessern“, so Mickey North Rizza, Group VP, IDC's Enterprise Software. „Die Fähigkeit, die Erfahrungen der Mitarbeiter zu verbessern, Erkenntnisse schnell aufzudecken und zu nutzen und Geschäftsprobleme mit zuverlässigen, modernen und intelligenten ERP-Systemen zu lösen, ist ein grundlegendes Element, das Unternehmen in der digitalen Welt benötigen.“

„Wachsende mittelständische Unternehmen sehen sich mit neuen Komplexitäten konfrontiert, da sie reifer werden und sich dem Enterprise-Bereich annähern“, sagt Katie Evans, Research Director, IDCs Worldwide Small and Medium Business Research. „Sie verfügen über robustere Technologien, größere Budgets und mehr Mitarbeiter als ihre kleinen Kollegen. Häufig haben sie auch Büros und Mitarbeiter, die über mehrere geografische Standorte verteilt sind. Daher ist es für mittelständische Unternehmen unerlässlich, in ERP-Systeme zu investieren, die ihnen eine einzige Quelle der Datenwahrheit über alle Standorte und Abteilungen hinweg bieten, damit die Mitarbeiter fundierte Entscheidungen treffen können und nicht in Silos arbeiten. Viele mittelständische Unternehmen dürften inzwischen über das technologische Know-how und die finanziellen Mittel verfügen, um von den jüngsten und künftigen Fortschritten in den Bereichen KI, GenAI und Automatisierung zu profitieren. Und das sollten sie auch. Die Investition in ein leistungsstarkes ERP-System, das all diese Funktionen und noch mehr bietet, ist für den Erfolg mittelständischer Unternehmen absolut entscheidend und wird sie für langfristiges Wachstum und wirtschaftliche Stürme rüsten, aber auch dabei helfen, nach solchen Stürmen widerstandsfähiger zu sein.“

Über IDC

International Data Corporation (IDC) ist der weltweit führende Anbieter von Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation sowie der Verbrauchertechnologiemärkte. Mit mehr als 1.300 Analysten bietet IDC globale, regionale und lokale Expertise zu Chancen und Trends in Technologie und Wirtschaft in mehr als 110 Ländern. Analysen und Erkenntnisse von IDC unterstützen IT-Profis, Geschäftsleute und Investoren bei fundierten Entscheidungen über Technologien und die Erzielung ihrer wichtigsten Geschäftsziele. IDC wurde 1964 gegründet und ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der International Data Group (IDG, Inc.).

Internationaler Hauptsitz

140 Kendrick Street
Building B
Needham, MA 02494
USA
+1 508 872 8200
Twitter: @IDC
blogs.idc.com
www.idc.com

Urheberrecht und Markenhinweis

Dieses IDC-Forschungsdokument wurde als Teil der kontinuierlichen IDC-Marktforschung bereitgestellt, die schriftliche Forschungsberichte, Gespräche mit Analysten, Telebriefings und Konferenzen umfasst. Besuchen Sie www.idc.com, um mehr über IDC-Abonnements und -Beratungsleistungen zu erfahren. Eine Liste aller IDC-Niederlassungen weltweit finden Sie unter www.idc.com/about/worldwideoffices. Bitte wenden Sie sich an den IDC-Berichtvertrieb unter +1.508.988.7988 oder www.idc.com/?modal=contact_repsales, um Informationen über die Anrechnung des Preises dieses Dokuments auf den Kauf eines IDC-Dienstes oder über zusätzliche Kopien oder Webrechte zu erhalten.

Copyright 2024 IDC. Reproduktion ohne entsprechende Genehmigung ist untersagt. Alle Rechte vorbehalten.

