



WHITE PAPER · ENTERPRISE SAP ADVISORY

Die SAP-Deadline 2027 trifft auf eine Ressourcengrenze

Ein Nearshore-Kapazitätsweg für den deutschen Mittelstand: Wie Sie die SAP-Migrationslücke schließen, bevor der Mainstream-Support endet.



Dr. Thomas Wolenski, CSO · Alexandru Bereczki,
CEO

Juni 2026 · v0.4

Asteyo SRL, Cluj-Napoca · EU-Jurisdiktion ·
office@asteyo.com

Die Deadline ist real – die Ressourcengrenze ebenso

Der Mainstream-Support für SAP ECC 6.0 endet am 31. Dezember 2027. Der DACH-Beratungsmarkt verfügt nicht über genügend erfahrene SAP-Fachleute, um alle ausstehenden Migrationen gleichzeitig durchzuführen. Jedes Jahr Verzögerung verschlechtert sowohl den Zeitrahmen als auch die Kosten.

Laut Gartner-Modellierung, zitiert von Basis Technologies, hatten Ende 2024 nur rund 39 % von ca. 35.000 weltweiten ECC-Kunden auf S/4HANA migriert.³ Unter deutschsprachigen SAP-Anwendern ergab der DSAG Investitionsreport 2025, dass 51 % noch SAP ERP oder Business Suite als primäres System betreiben.⁴ Für den deutschen Mittelstand bietet sich ein gemischtes Liefermodell an: Ihr gewählter SAP-Partner oder das interne Team trägt die Programmverantwortung; ein dediziertes Nearshore-Team liefert zusätzliche Senior-Kapazität für Basis, ABAP-Remediierung, funktionale Konfiguration, Testautomatisierung und Post-Go-live-AMS. Asteyo agiert als diese Kapazitätsschicht – EU-Jurisdiktion, DSGVO-nativ, deutschsprachig, eine Direktverbindung von jeder großen DACH-Stadt.

51%

der deutschsprachigen SAP-Anwender betreiben ECC / Business Suite noch als primäres ERP (DSAG, 2025)⁴

Nur 32%

der SAP-Community-Befragten haben die S/4HANA-Migration abgeschlossen (SAPinsider, Feb. 2025, n=170)⁶

≥ 30%

durchschnittliche Terminabweichung gegenüber der Planung in abgeschlossenen S/4HANA-Transformationen (Horváth, Q1 2025, n=200)⁷

109 Tsd.

IT-Fachkräftemangel allein in Deutschland (Bitkom, 2025) – reine Onshore-Besetzung ist keine valide Planungsannahme⁹

Was dieses Whitepaper behandelt

- Was die dreistufige SAP-Support-Struktur für Ihre Compliance- und Sicherheitslage nach 2027 bedeutet.
- Warum das Argument „Die Deadline wird wieder verschoben“ das Falsche adressiert.
- Wo die eigentlichen Skill-Engpässe konzentriert sind und wie ein gemischtes Nearshore-Modell diese behebt.
- Wie Asteyo sich positioniert: als Kapazitäts- und Skill-Schicht neben Ihrem Lead-SI – nicht als programmführender Partner.

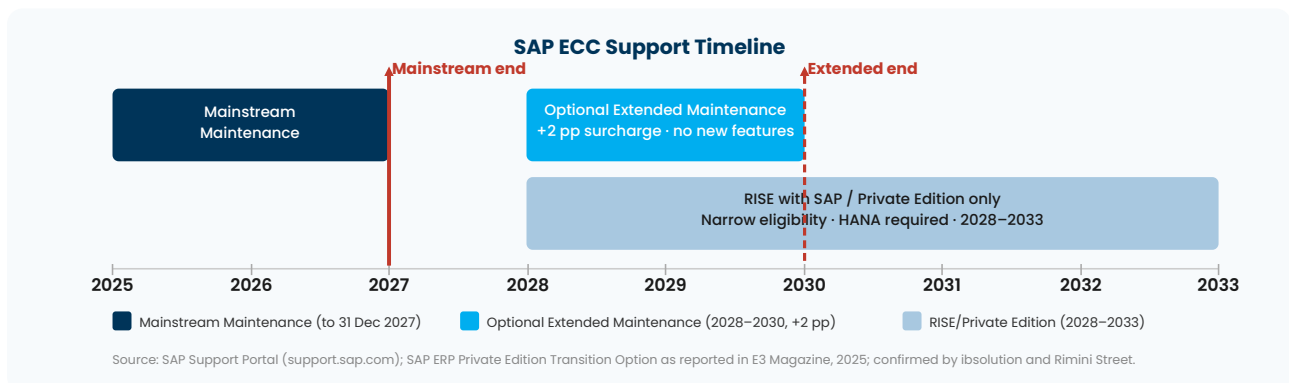
Was die Daten tatsächlich bedeuten

Der SAP-Maintenance-Fahrplan für Business Suite 7 / ECC 6.0 umfasst drei Stufen, die im Markt häufig falsch interpretiert werden.

Mainstream Maintenance umfasst Sicherheits-Patches, Korrekturen bei Gesetzänderungen, Quality Packages und regulatorische Updates (Payroll, Steuer, jurisdiktionsspezifische Compliance). Für ECC 6.0 Enhancement Packages 6, 7 und 8 endet der Mainstream-Support am 31. Dezember 2027.¹ Kunden auf EHP 0–5 verloren den Mainstream-Support bereits Ende 2025. Nach diesem Datum gibt SAP keine Standard-Patches, Security Notes oder gesetzliche Änderungs-Updates für ECC mehr heraus.

Optional Extended Maintenance läuft vom 1. Januar 2028 bis zum 31. Dezember 2030 zu einem Aufpreis von zwei Prozentpunkten auf der Wartungsbasis – was den Enterprise Support in der Praxis von 22 % auf 24 % des Nettolizenzwerts pro Jahr erhöht.¹ Extended Maintenance kauft Zeit, aber kein Ergebnis. Für ein Mittelstandsunternehmen mit 5 Mio. EUR SAP-Lizenzwert bedeutet das 100.000 EUR zusätzlich pro Jahr über drei Jahre, ohne neue Funktionen und ohne Ökosystem-Verpflichtungen von Drittanbietern.

SAP ERP Private Edition Transition Option verlängert den Support bis 2033 für Kunden, die sich zum RISE with SAP-Abonnementmodell verpflichten und HANA als Datenbank betreiben.² SAP charakterisiert dies als strategisches Instrument für große, komplexe Landschaften; die Berechtigung ist eng und die Bedingungen sind erheblich.



SAP ECC support tier overview 2025–2033. Source: SAP Support Portal; E3 Magazine, 2025; ibsolution; Rimini Street.¹²

Warum „Die Deadline verschiebt sich immer wieder“ der falsche Rahmen ist

Eine verbreitete Reaktion von IT-Leitern lautet: „SAP verlängert die Deadline immer wieder – es wird eine weitere Verlängerung geben.“ Diese Argumentation adressiert das Falsche.

- **Gesetzliche Änderungslücke.** Steuercode-Aktualisierungen, Änderungen der Entgeltabrechnungsvorschriften und Sozialversicherungskorrekturen werden nach der Mainstream-Deadline nicht mehr ausgeliefert. Für HCM-Nutzer in mehreren Ländern ist dies ein materielles Compliance-Risiko innerhalb weniger Monate nach dem Support-Ende.
- **Sicherheitsexposition.** Neue SAP Security Notes für ECC werden nach Dezember 2027 nicht mehr veröffentlicht. Schwachstellen, die nach diesem Datum entdeckt werden, bleiben auf der nativen Plattform ungepatcht.
- **Ökosystemverfall.** Drittanbieter setzen ihre eigenen ECC-End-of-Life-Termine unabhängig von SAP. Middleware, Analyse-Konnektoren und Cloud-Integrations-Tools werden für ECC nach eigenen Zeitplänen eingestellt.
- **Kapazitätskosten.** Jedes Jahr des Aufschiebens ist ein Jahr, in dem der verfügbare Pool an SAP-Migrationsfachleuten weiter schrumpft, die Sätze steigen und Ihr Migrationsfenster enger wird. Die entscheidende Frage ist, ob Sie das Programm jetzt mit ausreichend Zeit beginnen oder es 2026/2027 zu Premiumpreisen komprimieren.

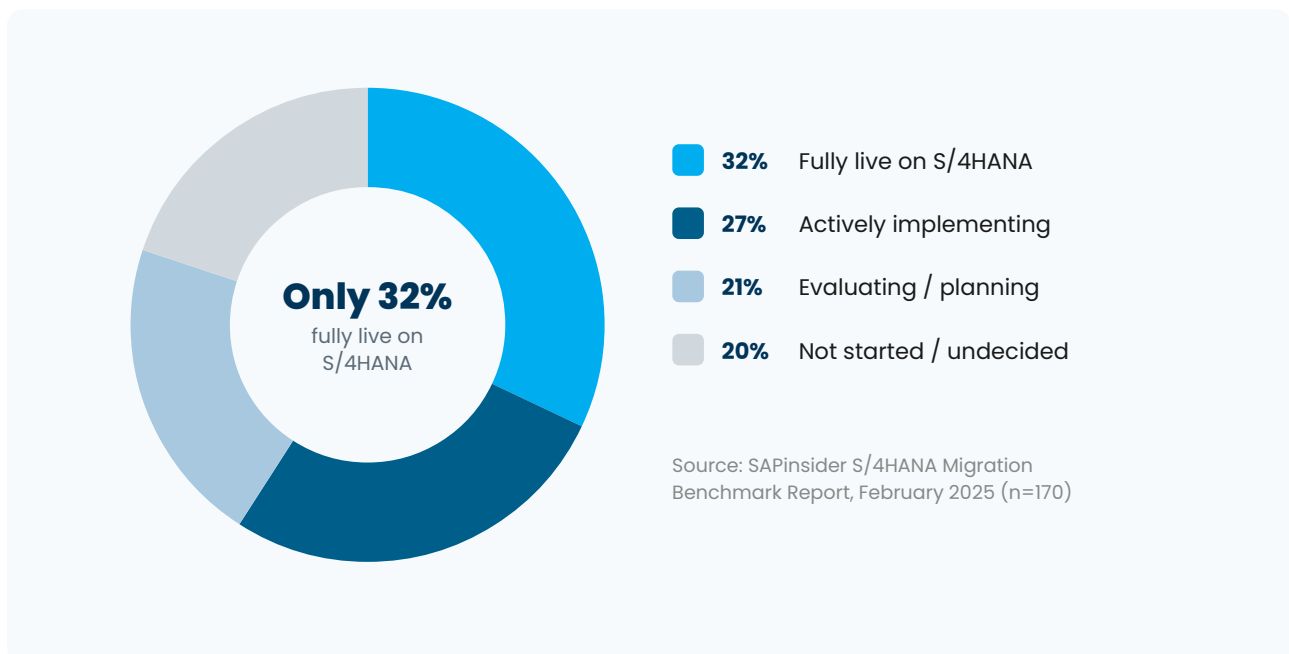


The capacity constraint is structural: DACH SAP migration pipelines are booked 12–18 months out for senior profiles.⁵

Die meisten Mittelstandsunternehmen liegen noch zurück

Die Zahlen sind eindeutig. Der SAPinsider Migration Benchmark Report (Februar 2025, n=170) ergab, dass nur 32 % der SAP-Community-Befragten ihre S/4HANA-Migration abgeschlossen haben.⁶

Das Beratungsunternehmen Horváth befragte in Q1 2025 200 Top-Executives aus sechs Ländern zu abgeschlossenen S/4HANA-Transformationen: Nur 8 % wurden termingerecht abgeschlossen; Projekte dauerten im Schnitt 30 % länger als geplant; 60 % überschritten sowohl Budget als auch Zeitplan; 65 % berichteten von erheblichen Qualitätsmängeln.⁷ Die Ursache ist strukturell: die Lücke zwischen der im Programmplan angenommenen Fachkapazität und dem, was der Markt tatsächlich liefern kann. Deutschland verfügt über einen strukturellen Fehlbedarf von 109.000 IT-Fachkräften.⁹ Ein mittelgroßes DACH-Fertigungs- oder Handelsunternehmen mit 500–1.500 SAP-Anwendern sollte für eine Brownfield-Konvertierung Migrationskosten von rund 2–5 Mio. EUR und für eine Greenfield-Neuimplementierung 4–8 Mio. EUR einkalkulieren, wobei Beratungs- und Custom-Code-Arbeiten typischerweise 45–60 % der Gesamtausgaben ausmachen.⁸ Reine Onshore-Beschaffung ist für die meisten Programme keine valide Planungsannahme.



S/4HANA migration status across the SAP community. Source: SAPinsider Benchmark Report, February 2025 (n=170).⁶

Brownfield, Greenfield, Bluefield – ohne Beschönigung

Die Migrationsdebatte im Mittelstand verheddert sich oft in Terminologie, bevor die eigentliche Frage beantwortet wird.

Brownfield

System Conversion

Konvertiert ECC in-place auf S/4HANA. Schnellster Weg (6–12 Monate bei gut vorbereiteten Landschaften), geringste operative Störung. Übernimmt historische Prozessschulden und ABAP-Anpassungen. In der Regel das richtige Ausgangsgespräch für Mittelständler, die Deadline-Compliance anstelle einer Prozesstransformation benötigen.

Greenfield

Neuimplementierung

Beginnt auf S/4HANA neu nach Best-Practice-Prozessstandards und sauberen Daten. Zukunftssicherstes Ergebnis, aber 18–36 Monate und deutlich höhere Ressourcenintensität. Geeignet, wenn grundlegende Geschäftsprozessänderungen das primäre Ziel sind.

Bluefield

Selektive Datenmigration

Clean-Slate-Prozessdesign mit kuratierten historischen Daten. Zwischen Brownfield und Greenfield in Kosten und Zeitplan. Erfordert rigorose Data Governance und erfahrene Migrations-Tools.

Die wichtigste Planungsfrage ist nicht welcher Weg, sondern ob die Ausführungskapazität vorhanden ist, um den gewählten Weg innerhalb des verfügbaren Fensters zu liefern. Nearshore-Kapazität ist entlang aller drei Wege relevant und nützlich.



Deutsche Fertigungs- und Handelsunternehmen stellen den größten Anteil der ausstehenden ECC-Migrationen in der DACH Installed Base.

Fünf Skill-Cluster mit Knappheit

Der Ressourcenengpass konzentriert sich auf fünf spezifische Bereiche. Das Verständnis, wo die Knappheit am größten ist, hilft bei der Gestaltung des Programmteams.

SAP Basis

Landschaftsvorbereitung, HANA-Datenbank-Setup, Transportmanagement, Performance-Tuning, Security Hardening. Basis-Expertise ist die Voraussetzung für alles andere und gehört zu den schwierigsten Profilen, die in Deutschland zu besetzen sind.⁵

ABAP & Custom Code

Eine typische größere ECC-Landschaft verfügt über Hunderte bis Tausende von ABAP-Custom-Objekten. Jedes muss auf S/4HANA-Kompatibilität geprüft werden; ein erheblicher Anteil muss remediert oder neu geschrieben werden.

Funktionale Spezialisten

Erfahrene FI-, CO-, MM-, SD-, HCM-Berater, die sowohl die ECC-Legacy-Konfiguration als auch das S/4HANA-Prozessdesign verstehen. Im DACH-Markt am knappsten; Senior-Contractor-Sätze am oberen Ende.⁵

Testautomatisierung

S/4HANA-Programme erzeugen sehr umfangreiche Testszenarien. Testautomatisierungs-Spezialisten, die mit CBTA, Tricentis/Tosca und Solution Manager-Suiten vertraut sind, sind in Migrationsprogramm-Ressourcenplänen durchgängig unterrepräsentiert.

Post-Go-Live-AMS

Viele DACH-Unternehmen stellen nach dem Cutover fest, dass ihr Support-Team für ECC ausgelegt und nicht für S/4HANA strukturiert ist. Eine Steady-State-AMS-Kapazität muss vor dem Go-live konzipiert werden, nicht danach.

Datenmigration

Kuratierte Datenextraktion, Bereinigung, Mapping und Lade-Läufe sind ein eigener Workstream, der von generalistischen Projektteams in der Planungsphase konsequent unterschätzt wird.

Leistungsumfang – und was Asteyo nicht ist

Asteyo ist kein vollständiger SAP-Systemintegrator und positioniert sich nicht als programmführender Partner für eine komplexe, mehrjährige S/4HANA-Transformation. Große Programme haben in der Regel einen Lead-SI – einen SAP-Partner, eine Big-Four-Kanzlei oder eine Tier-2-Beratung –, der Programmteilmethodik, Stakeholder-Beziehungen und Transformationsverantwortung hält. Daran ändert sich nichts.

Was Asteyo liefert, ist die Kapazitäts- und Skill-Schicht, die vielen Programmen fehlt: ein dediziertes Team erfahrener SAP-Praktiker, die innerhalb der Programmstruktur des Kunden – neben dem Lead-SI oder dem internen Team – arbeiten, um die Ausführungslücke zu schließen. Asteyo ist nicht Ihr Single Point of Failure in einem dreijährigen Programm – sondern die Nearshore-Ausführungsressource, die Ihr Lead-SI oder Ihr internes Team nicht im knappen DACH-Markt finden und binden muss.

Das gemischte Modell

Onshore: Kunde + Lead SI

- Programmleiter und funktionale Process Owner
- Change Management und Lenkungsausschuss-Schnittstelle
- Cutover Management
- Institutionelles Wissen und Transformationsverantwortung

Nearshore: Asteyo Ausführungsschicht

- SAP Basis Engineering und HANA Administration
- ABAP Custom-Code-Bewertung und Remedierung
- Funktionale Konfigurationsunterstützung über alle Module
- Testmanagement, Automatisierung und Regressionstests
- Post-Go-live-AMS und Steady-State-Support

Kostendisziplin: Nearshore-Blended-Sätze liefern eine spürbare Kostenreduktion gegenüber dem DACH-Contractor-Markt, ohne das Qualitätsniveau zu beeinträchtigen. **Verfügbarkeit:** Während DACH-SI-Pipelines für viele Spezialisierungen 12–18 Monate im Voraus ausgebucht sind, kann ein dediziertes Nearshore-Team typischerweise in 4–8 Wochen mobilisiert werden. **Kontinuität:** Ein dediziertes Team bleibt vom Design über Hypercare bis in den AMS-Betrieb beim Programm; Kontinuität reduziert das Wissensverlust-Risiko, das mehr als einen Go-live gefährdet hat, wenn Contractors an einem kritischen Punkt rotieren.

Leistungsumfang und ehrliche Positionierung

Asteyo ist ein Nearshore-IT-Dienstleister, 2025 gegründet und mit Sitz in Cluj-Napoca, Rumänien. Das Gründerteam bringt über 20 Jahre Enterprise-IT-Liefererfahrung in DACH- und UK-Märkten mit, einschließlich Managed-Service-Engagements im Automobil- und Industriesektor. Thomas Wolenski (CSO) hält IPMA Level B und ITIL Expert Zertifizierungen. Aktuelle Kundenprojekte umfassen eine Subunternehmer-Position in einem Programm eines großen deutschen Automobilkonzerns. Asteyo befindet sich in der Investitions- und Aufbauphase; dies nennen wir offen. Das Wertversprechen basiert auf der Tiefe und der Enterprise-Disziplin des Gründerteams und der für jedes Engagement zusammengestellten Senior-Praktiker.

Zu RISE with SAP – RISE ist ein Abonnement- und Infrastrukturmodell, kein Migrations-Service. Es liefert nicht die funktionalen Konfigurationsspezialisten, ABAP-Entwickler, Test-Ingenieure und Datenmigrations-Leads, die Ihr Programm benötigt. Diese Fachleute werden benötigt, unabhängig davon, ob die Infrastruktur unter RISE, einem Hyperscaler oder On-Premise betrieben wird. RISE kann in manchen Fällen den Kapazitätsbedarf eher erhöhen als senken.

Zu SAP-Talenten in Rumänien – Rumänische SAP-Talente sind in absoluten Zahlen knapp, wie überall. Asteyo unterhält keine Leerlauf-Bench. Jedes Engagement wird durch gezieltes Recruiting aufgebaut, geleitet von Alexandru Bereczki (CEO), der ein starkes SAP-Netzwerk mitbringt, das über Jahre an Enterprise-Lieferung aufgebaut wurde, einschließlich praktischer SAP-Programmiererfahrung aus dem SAP-Betrieb eines führenden europäischen Lebensmitteleinzelhändlers in Rumänien. Ein kleineres, erfahrenes, kontinuierliches Team übertrifft bei komplexen Migrationsprogrammen konsequent einen großen, rotierenden Ressourcenpool.

1

Stage 1 – Spezialist(en)

Ein oder mehrere erfahrene SAP-Spezialisten, integriert in das bestehende Programmteam des Kunden auf Staff-Augmentation-Basis. Der schnellste Weg zu zusätzlicher Kapazität; deckt spezifische Engpässe ab: Basis für die Landschaftsvorbereitung, ABAP-Lead für die Custom-Code-Bewertung oder ein funktionaler Berater, wo das interne Team dünn besetzt ist.

2

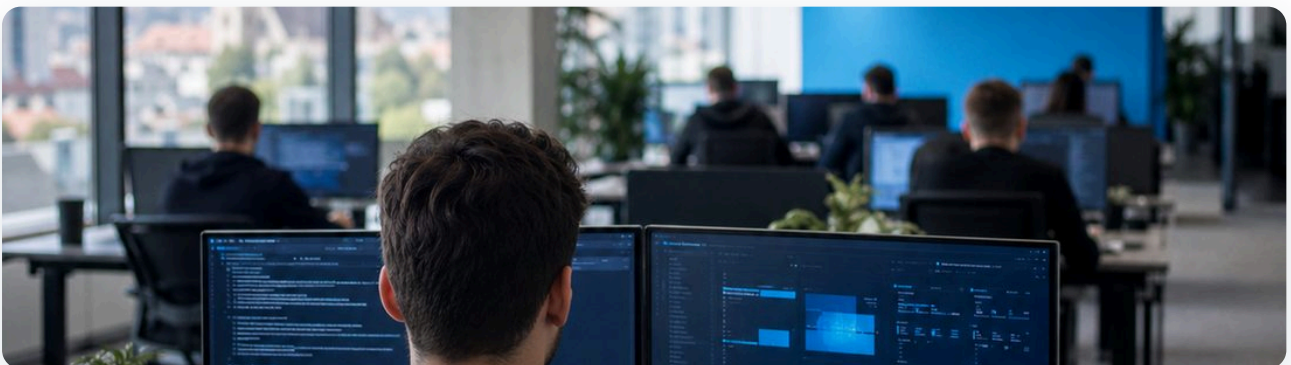
Stage 2 – Dediziertes Team

Ein stabiles, multiskilled Nearshore-Team, das ausschließlich dem Kundenprogramm zugeordnet ist. Gleichbleibende Personen, aufeinander abgestimmtes Tooling, integrierte Kommunikationskadenz. Die passende Struktur, sobald das Engagement über das initiale Scoping hinausgegangen ist.

3

Stage 3 – JV / BOT

Für Kunden, die eine dauerhafte Nearshore-Kapazität anstreben: Asteyo bietet eine Build-Operate-Transfer-Struktur an, die ein gemeinsam eigenes Nearshore-Unternehmen mit voller Governance-Transparenz und einem definierten Ausstiegspfad schafft.



Cluj-Napoca: ~20.000–23.000 aktive IT-Fachkräfte; EU-Jurisdiktion, CET/CEST, Lieferung auf Deutsch und Englisch. ¹⁰



Die Herausforderung für den deutschen Mittelstand liegt nicht darin, ob er migrieren muss. Sie liegt darin, ob das Programm mit ausreichend Zeit beginnt oder 2026/2027 zu Premiumpreisen mit einem unterbesetzten Team komprimiert wird. In der Lücke zwischen geplanter und tatsächlicher Kapazität scheitern Migrationen.

Kapazitäts- & Skill-Readiness-Check

Der nützlichste erste Schritt, den Asteyo anbieten kann, ist ein strukturiertes Readiness-Review: ein fokussiertes vier-wöchiges Engagement, das drei Fragen beantwortet, bevor ein vollständiges Programm beginnt.

“Wie ist Ihre aktuelle Migrationsbereitschaft?”

Custom-Code-Volumen, Basis-Landschaftskomplexität, Datenqualitätsstatus und funktionaler Umfang bestimmen Zeitplan und Ressourcenbedarf mehr als jeder andere Faktor. Ein quantifiziertes Inventar vor dem Programmstart ist der beste Schutz vor Kosten- und Terminabweichungen.⁷

“Wo liegen die echten Lücken in Ihrem Ressourcenplan?”

Die meisten Mittelstands-Programmpläne setzen mehr vom internen Team voraus, als dieses Team realistisch neben dem laufenden ECC-Betrieb leisten kann. Die Identifikation spezifischer Engpässe ermöglicht eine von Anfang an richtig dimensionierte Nearshore-Ergänzung, anstatt diese in der Krise mitten im Programm anzuhängen.

“Was ist ein glaubwürdiger Zeitplan angesichts Ihrer tatsächlichen Constraints?”

Angesichts der Mainstream-Deadline 2027, der Mindestdauer von 6–12 Monaten für eine Brownfield-Konvertierung unter günstigen Bedingungen und der aktuellen DACH-SAP-Ressourcenlage befindet sich ein Unternehmen, das sich noch nicht zu einem Programm verpflichtet hat, bereits in der Risikozone für einen Go-live 2027 ohne zusätzliche Kapazität.

Das Ergebnis ist ein praxisorientierter Augmentierungsplan: ein phasiertes Ressourcenmodell, das zeigt, wo Nearshore-Kapazität eingreift, in welchen Programmphasen und in welchem Rollenmix. Zur Durchführung ist keine Programmverpflichtung erforderlich.

READINESS-CHECK VEREINBAREN

Alexandru Bereczki, CEO · Dr. Thomas Wolenski, CSO

office@asteyo.com · asteyo.com



EU · GDPR

CET/CEST

Asteyo hält die ISO/IEC 27001:2022- und ISO 9001:2015-Zertifizierung (SYSTEMA, IAS/IAF-akkreditiert, gültig bis Dezember 2028); der zertifizierte Umfang ist die kundenorientierte Softwareentwicklung.

QUELLEN

Quellen & Hinweise

Die Zahlen sind auf primäre oder bestverfügbare öffentliche Quellen belegt. Marktgrößen und Zeitraumangaben sind indikative Branchenschätzungen und variieren je nach Quelle und Methodik.

- 1 SAP Support Portal:** Mainstream maintenance for ECC 6.0 / Business Suite 7 ends 31 Dec 2027 (EHP6/7/8); Optional Extended Maintenance 1 Jan 2028 – 31 Dec 2030 (+2 pp surcharge). support.sap.com. Confirmed by ibsolution: ibsolution.com; Rimini Street: riministreet.com.
- 2 SAP ERP Private Edition Transition Option** — extends maintenance to 2033 for customers committing to RISE with SAP and running HANA. Characterised as a strategic instrument for complex estates. E3 Magazine, 2025. e3mag.com/en/deadline-extension-for-ecc-6-0-until-2033/
- 3 Gartner research** cited by Basis Technologies, "The True State of S/4HANA 2025": ~39% of ~35,000 global ECC customers migrated at end-2024; ~17,000 projected to remain on ECC by end-2027. basistechnologies.com/blog/the-true-state-of-s4hana/; CIO.com: cio.com/article/4000543/
- 4 DSAG Investitionsreport 2025** (n=243, survey Jan–Feb 2025): 51% still run SAP ERP/Business Suite as primary ERP; 23% plan continued investment in Business Suite 2025. dsag.de/presse/willingness-to-invest-in-future-oriented-technologies-is-growing/
- 5 DACH SAP contractor market 2025–2026:** Senior S/4HANA roles (Basis, FI/CO, ABAP architects) at the upper end of the DACH contractor market. Whitehall Resources, "SAP Consultant Salary Trends Germany, Austria & Switzerland," Dec 2025: whitehallresources.com; MAM Gruppe: mamgruppe.com.
- 6 SAPinsider S/4HANA Migration Benchmark Report 2025** (n=170, survey Dec 2024 – Feb 2025): 32% fully live; 27% actively implementing; 21% evaluating; 20% not started. sapinsider.org/research-reports/sap-s-4hana-migration-2025/
- 7 Horváth Management Consulting.** SAP S/4HANA Transformation Study, Q1 2025 (n=200 top executives, 6 countries): 8% completed on schedule; avg. 30% over timeline; 60% exceeded budget and schedule; 65% reported significant quality deficits. horvath-partners.com/en/press/detail/study-shows-sap-s-4hana-transformations-rarely-go-as-planned
- 8 Migration cost estimates for mid-size DACH enterprises:** Brownfield €2–5 M; Greenfield €4–8 M; consulting and custom-code 45–60% of total. Tachyon Tech, 2026: tachyontech.com/sap-s-4hana-migration-costs-in-2026; SEIDOR: seidor.com/en-us/blog/what-cost-migrating-sap-s4hana.
- 9 Bitkom IT Labour Market Study 2025** (n=855 companies): 109,000 IT professional shortfall in Germany; 85% report IT skills shortage; 79% expect shortage to worsen. bitkom.org/Presse/Presseinformation/Deutschland-ehlen-IT-Fachkräfte
- 10 Cluj-Napoca IT sector:** ~20,000–23,000 active IT professionals; Romania national IT workforce >200,000. KiTalent market analysis: kitalent.com/articles/article-cluj-napoca-tech-senior-talent-gap/

© 2026 Asteyo SRL, Cluj-Napoca, Rumänien. Zu Diskussionszwecken; kein Angebot oder Verpflichtung. Alle Angaben sind indikative Schätzungen.

Asteyo — Zuverlässigkeit · Menschen · Partnerschaften. Wir bringen Dinge voran.