



Relatório de pesquisa

# Como os licenciados SAP estão reagindo ao prazo para o fim do suporte padrão ao ECC6

A grande maioria dos participantes da pesquisa planeja manter seus aplicativos SAP atuais pelo menos até 2025

## **Sobre a Rimini Street, Inc.**

A Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) é fornecedora global de produtos e serviços de software corporativo, provedora líder de suporte independente para produtos Oracle e SAP e parceira Salesforce. Desde 2005, a empresa redefiniu os serviços de suporte a software corporativo com um programa premiado e inovador, que permite aos licenciados IBM, Microsoft, Oracle, SAP e de outros fabricantes de software economizar até 90% no custo total de manutenção. Os clientes podem permanecer com as versões atuais do software, sem atualizações obrigatórias, por pelo menos 15 anos. Mais de 2.800 organizações ao redor do mundo - Fortune 500, empresas de médio porte, do setor público e outras organizações de uma ampla variedade de segmentos - escolheram a Rimini Street como provedor de suporte independente e confiável.

## Sumário

<b>Resumo executivo .....</b>	<b>4</b>
Pesquisa SAP 2019 da Rimini Street .....	5
Metodologia de pesquisa da Rimini Street .....	5
<b>Resumo dos resultados da pesquisa .....</b>	<b>6</b>
Conclusão nº 1: Os participantes citaram a otimização de custos, a melhoria da produtividade e o investimento em transformação digital como suas principais prioridades .....	6
Conclusão nº 2: Quase 80% dos licenciados SAP planejam manter seus sistemas SAP maduros e customizados até ou além da data planejada pela SAP para o fim do suporte padrão ao ECC6, em 2025.....	7
Conclusão nº 3: 85% dos participantes que executam o SAP ECC6 não usam a última versão do Enhancement Pack 8. ....	8
Conclusão nº 4: 67% dos participantes não planejam migrar ou estão indecisos sobre a migração para o SAP S/4HANA .....	9
Conclusão nº 5: Somente 5% dos participantes afirmaram que as taxas que pagam pelo suporte da SAP “valem a pena pelo valor agregado recebido em troca” .....	11
<b>Conclusão final .....</b>	<b>12</b>
<b>Mais de 2.800 roadmaps orientados a negócios impulsionados pela Rimini Street .....</b>	<b>13</b>

## Resumo executivo

Após a realização desta pesquisa, a SAP anunciou a extensão do suporte padrão para o SAP Business Suite 7 até 2027!

### Principais conclusões da pesquisa com licenciados SAP

- 1 Os participantes citaram a otimização de custos, a melhoria da produtividade e o investimento em transformação digital como suas principais prioridades.
- 2 Quase 80% dos licenciados SAP planejam manter seus sistemas SAP maduros e customizados até ou além da data planejada para o fim do suporte padrão ao ECC6, em 2025.
- 3 85% dos participantes que executam o SAP ECC6 não usam a última versão do Enhancement Pack 8.
- 4 67% dos participantes não planejam migrar ou estão indecisos sobre a migração para o SAP S/4HANA.
- 5 Somente 5% dos participantes afirmaram que as taxas que pagam pelo suporte da SAP "valem a pena pelo valor agregado recebido em troca".

Muitos licenciados SAP podem estar se sentindo pressionados a migrar para a plataforma S/4HANA antecipadamente. Isso se deve à data planejada para o fim do suporte padrão às principais versões do aplicativo Business Suite 7. O prazo criou um ponto de decisão para os CIOs, ao passo que precisam determinar o roadmap e a estratégia SAP com vistas à próxima década e além. Os licenciados SAP devem decidir se vão migrar para o S/4HANA agora, considerando o prazo de fim de suporte em 2025, ou se preferem obter a flexibilidade e o tempo para escolher um roadmap e um sistema mais avançado que melhor atenda às suas necessidades.

Há também uma pressão cada vez maior sobre o departamento de TI para gerar inovação agora, mas o maior obstáculo é o orçamento. Normalmente, CIOs gastam até 90% de seus orçamentos de TI em operações contínuas e melhorias, deixando apenas 10% para a transformação dos negócios.<sup>2</sup>

Os pontos de decisão e as pressões orçamentárias estão forçando os licenciados SAP a rever roadmaps de aplicativos e estratégias, além de questionar o valor do suporte da SAP.

Os resultados da pesquisa identificaram três principais tendências na reação de licenciados SAP ao prazo planejado para fim do suporte em 2025, e indicam que eles preferem assumir o controle de suas estratégias de aplicativos:

- » A grande maioria dos licenciados SAP que participaram da pesquisa planeja continuar a usar aplicativos SAP até depois de 2025.

- » Mais de dois terços dos participantes não planejam migrar para o S/4HANA ou ainda estão indecisos.
- » Somente 5% afirmam que o retorno que recebem recebido vale o custo do suporte da SAP.

## Pesquisa SAP 2019 da Rimini Street

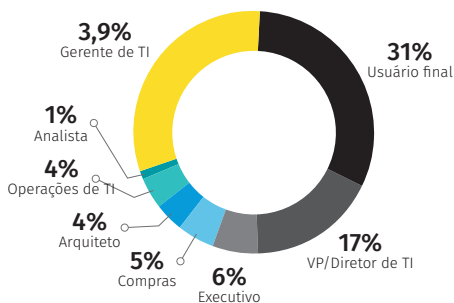
Recentemente, a Rimini Street conduziu uma pesquisa com licenciados SAP para melhor entender as estratégias para os aplicativos SAP, os planos de migração para o S/4HANA e o impacto do fim do suporte padrão ao ECC6 planejado para 2025 nos planos de roadmap.

### Metodologia de pesquisa da Rimini Street

Os participantes incluíam 148 profissionais de TI, finanças e compras (executivos e gestores) baseados na América do Norte. Coletivamente, as organizações envolvidas na pesquisa usam uma ampla gama de produtos da SAP, incluindo o SAP R/3 4.x, o ECC 5, o ECC6, o S/4HANA, o C/4HANA e o HANA Database.



Qual é a sua principal função?



“O futuro da SAP como uma empresa dominante na nuvem depende da maioria dos seus clientes on-premises comprarem a nova plataforma next-gen da SAP e migrarem para o S/4HANA.”<sup>3</sup>

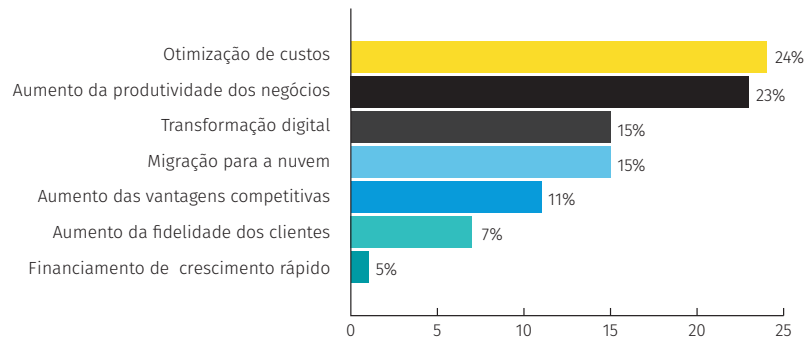
— Jon Reed, *diginomica*

## Resumo dos resultados da pesquisa

Os resultados da pesquisa da Rimini Street revelam cinco conclusões principais:

**CONCLUSÃO Nº 1:** *Os participantes citaram a otimização de custos, a melhoria da produtividade e o investimento em transformação digital como suas principais prioridades.*

### Quais são suas 3 prioridades de missão crítica para 2019?

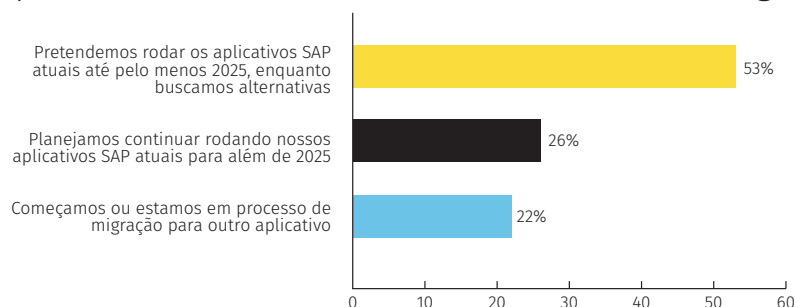


Os entrevistados indicaram que a otimização de custos é a prioridade número um de missão crítica. Isso não é surpreendente, já que os departamentos de TI estão sendo cada vez mais desafiados por limitações de orçamento.

Os participantes também alegam estarem focados na melhoria da produtividade dos negócios para ajudar a maximizar as eficiências e extrair o valor máximo dos seus ativos, fluxos de trabalho e processos já existentes. A transformação digital completa a lista das três principais prioridades, reforçando o fato de que os líderes de TI têm um mandado do CEO e do conselho para inovar investindo em tecnologias que farão a diferença. No entanto, as equipes de TI estão lutando para cortar custos e aumentar a produtividade, restando pouca capacidade de recursos (pessoal, tempo e dinheiro) para focar no crescimento e na inovação, que são as principais prioridades dos CEOs, segundo um estudo recente.<sup>4</sup>

**CONCLUSÃO Nº 2:** Quase 80% dos licenciados SAP planejam manter seus sistemas SAP maduros e customizados até ou além da data planejada para o fim do suporte padrão ao ECC6, em 2025.

Como a data planejada para o fim do suporte da SAP para o Business Suite 7 em 2025 afeta sua estratégia?



A maioria dos entrevistados (79%) diz não ter planos para “eliminar e substituir” seus sistemas SAP básicos, que foram adaptados e customizados para realizar todas as funções necessárias para atender às necessidades de suas empresas.

O desejo de continuar a executar seus sistemas existentes pode causar conflitos com a estratégia da SAP de gerar mais receita e tentar convencer os licenciados a migrarem para a nova plataforma S/4HANA.

Estes, entretanto, permanecem firmes e continuam investindo em seus aplicativos Business Suite atuais. Um estudo recente do German SAP User Group (DSAG) aponta que “Quase metade (48%) dos entrevistados pelo DSAG ainda está investindo no SAP Business Suite.”<sup>6</sup>

Os clientes procuram maximizar o valor do investimento atual em softwares estáveis e maduros, independentemente da pressão do evento planejado para 2025.

“A plataforma técnica do sistema principal da SAP é extremamente robusta e estou cada vez mais satisfeito com a estabilidade do aplicativo e sua infraestrutura.”<sup>5</sup>

– Isao Shigihara, Divisão de Planejamento Corporativo, Grupo de Planejamento de TI, Kumagai Gumi

“... a SAP iniciou um programa [de demissões] na Alemanha, incluindo na sede em Waldorf, oferecendo aposentadoria antecipada para alguns dos veteranos da ABAP [Programação de Aplicativos de Negócios Avançados].

...o destino do ABAP está traçado para desenvolvedores de aplicativos locais, funcionários de suporte e assemelhados, então faz mais sentido que eles aceitem um acordo. Mesmo assim, acredito que a amplitude da [redução de pessoal] seja inédita, sinalizando que uma grande temporada de mudanças está em jogo.

Em outros locais, a situação é ainda mais dramática, com filiais inteiras sendo fechadas, em alguns casos.”<sup>8</sup>

– Den Howlett, *diginomica*

## US\$ 35 milhões

é o custo estimado para migrar para o S/4HANA por um período de sete anos para um licenciado que paga US\$ 1 milhão em tarifas de suporte anual<sup>9</sup>

**CONCLUSÃO Nº 3:** 85% dos participantes que estão executando o SAP ECC6 não executam a última versão do Enhancement Pack 8.

### Qual Enhancement Pack você utiliza atualmente?



De acordo com a pesquisa, a maioria dos licenciados SAP está duas versões atrasados ou mais quanto aos Enhancement Pack releases. Dos entrevistados que estão executando a última versão do ECC6, 85% não executam a última versão do Enhancement Pack 8, que está há quase três anos disponível ao público.<sup>7</sup>

Muitas empresas estão questionando seriamente a necessidade de obter a última versão do Enhancement Pack da SAP. Para muitos licenciados, não há um motivo convincente para atualizar, devido à falta de inovações significativas nas versões e à falta de capacidade das empresas (pessoal, tempo e dinheiro) para implementar essas versões, cujo ROI é baixo.

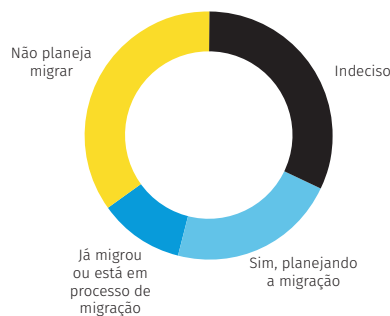
A própria SAP continua a direcionar cada vez mais recursos de pesquisa e desenvolvimento para os aplicativos S/4HANA e SAP Cloud, retirando-os dos aplicativos básicos tradicionais. Apesar dos esforços para a reestruturação corporativa de 2015, a última rodada de reestruturação em março de 2019 confirma que a SAP continua a reduzir o headcount em cerca de 4 mil funcionários, a maioria deles envolvidos em setores relacionados aos aplicativos básicos tradicionais, potencialmente buscando adicionar 5 mil cargos no setor de nuvem.<sup>10</sup>



A estratégia da SAP parece ser alterar o modelo de negócio para incorporar mais receitas recorrentes, previsíveis, com alto potencial de crescimento e grandes margens de lucro por meio de assinaturas de produtos de nuvem. Além disso, a SAP está realizando investimentos significativos no S/4HANA. A empresa está direcionando poucos recursos para o aplicativo ECC básico e, conseqüentemente, os clientes estão enxergando pouco ou nenhum valor nas versões do Enhancement Pack.

**CONCLUSÃO Nº 4:** 67% dos participantes não planejam migrar ou estão indecisos sobre a migração para o SAP S/4HANA.

Você planeja migrar para o SAP S/4HANA nos próximos 18 meses?



Cerca de um terço dos líderes de TI entrevistados não planeja migrar ou está indeciso sobre a migração para o SAP S/4HANA nos próximos 18 meses. Os três principais motivos mencionados para não migrar para o S/4HANA são falta de recursos, falta de justificativa comercial e a preferência por maximizar os investimentos nos aplicativos atuais.

“Analisamos o S/4HANA e concluímos que ele não é maduro o bastante e oferece pouquíssimo valor, principalmente quando comparamos os custos de implementação e suporte.”<sup>11</sup>

– CIO, fabricante e distribuidor de utensílios de cozinha

“...todos os clientes SAP vão querer implementar o S/4HANA nos próximos anos, criando uma pressão para aumentar salários conforme os empregadores competem para recrutar os melhores talentos disponíveis para atingir seus objetivos estratégicos.”<sup>12</sup>

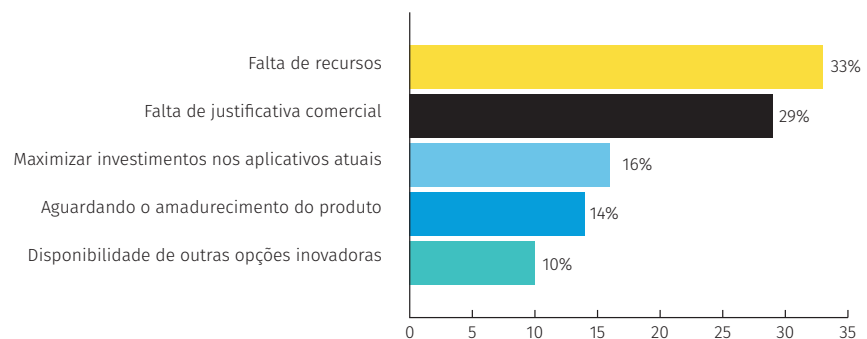
– **Laurence Scott, GloComms**

“[A adoção do suporte independente] funciona como um respiro de pelo menos três anos, durante os quais podemos avaliar a situação e escolher o caminho certo [que pode incluir o S/4HANA].”<sup>13</sup>

– **Tom Grooms, CIO, CF Industries**

Os resultados da pesquisa mostram que clientes SAP continuam a enfrentar a falta de um caso de sucesso e um ROI claro, dado o custo para eliminar e substituir seus aplicativos atuais pelo SAP S/4HANA. Além disso, o S/4HANA ainda é um produto novo e não oferece um benefício claro para a maioria dos licenciados que utilizam as plataformas R/3 4.x e ECC, maduras e repletas de recursos.

### Quais são seus principais motivos para não planejar uma migração para o S/4HANA?



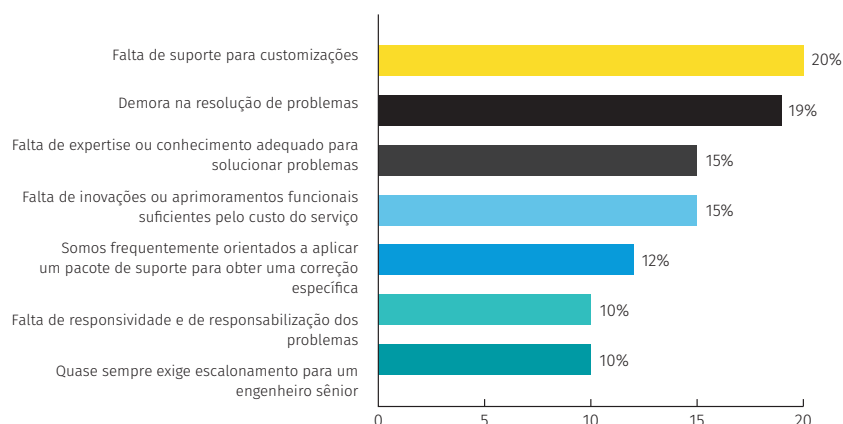
A falta de recursos qualificados para o S/4HANA é particularmente preocupante para muitos clientes, pois há uma perceptiva escassez de possíveis funcionários com a habilidade necessária para implementar o S/4HANA, mesmo em organizações de integração de sistemas.

Stuart Browne, fundador e sócio administrador da Resulting Ltd., empresa de consultoria em SAP, escreveu no LinkedIn que já é extremamente difícil recrutar pessoas com experiência em SAP FICO ou SD no Reino Unido. A pressão para implementar o S/4HANA “(...) significa que essa situação só deve piorar conforme a demanda aumenta e a força de trabalho local envelhece. Isso tem o potencial de prejudicar significativamente algumas das maiores empresas do mundo, que precisarão adaptar seus modelos de negócios para competir na era digital, mas não conseguirão devido ao grande desequilíbrio entre oferta e demanda e à guerra na busca por talentos.”<sup>14</sup>

Uma escassez de talentos de ERP já está por vir, e o setor está percebendo que a pressão da SAP para adotar o S/4HANA vai piorar as coisas.

**CONCLUSÃO Nº 5:** Somente 5% dos participantes afirmaram que as taxas que pagam pelo suporte da SAP “valem a pena pelo valor agregado recebido em troca”.

### Quais são os seus maiores desafios com o suporte da SAP hoje?



Os participantes da pesquisa continuam a pagar pelo suporte e manutenção anual da SAP, mas apenas 5% deles dizem que acreditam que as tarifas pagas valem o valor recebido em troca. De acordo com os resultados da pesquisa, os três principais motivos da insatisfação com o suporte da SAP são: falta de suporte para customizações, demora na resolução de problemas e falta de inovações ou melhorias funcionais que justifiquem os custos. Inadequação de expertise e conhecimentos para solucionar problemas também é um motivo recorrente.

Com frequência, os licenciados SAP acabam tendo que solucionar problemas por conta própria, designando recursos internos ou trabalhando com consultores externos. Por exemplo, o suporte padrão da SAP não inclui suporte a código customizado, frequentemente forçando os licenciados a utilizar funcionários de tempo integral ou consultores, além de pagar pelo suporte da SAP. Esse é um fardo significativo para os licenciados. De acordo com a experiência da Rimini Street, dois terços de todos os problemas de suporte estão relacionados a código customizado. As ineficiências do modelo de suporte da SAP podem criar rupturas significativas nas organizações e um uso incomum de recursos internos apenas para manter o sistema operacional.

“Tínhamos um contrato de suporte de grande porte que também incluía aumentos anuais. O valor chegou a mais de US\$ 350 mil por ano, e sentimos que não estávamos ganhando nada com o suporte: as atualizações e melhorias não eram significativas e certamente não ganhamos nenhum novo recurso aplicável. Estávamos apenas pagando para ficar com uma versão do produto que contasse com suporte.”<sup>15</sup>

– CIO, Superior Uniform Group



## Conclusão final

Os licenciados SAP optaram por assumir o controle de seus roadmaps de TI, se desvinculando do prazo para fim do suporte da SAP, em 2025, e optando por um roadmap voltado aos negócios, projetado com base em seus objetivos de negócios, não nos da SAP.

Esta pesquisa confirma a intenção de não ceder à pressão para adotar o S/4HANA agora, mesmo com o prazo do fim do suporte padrão da SAP para o ECC6, planejado para 2025. Em vez disso, os licenciados SAP estão escolhendo maximizar a vida útil e o valor de seus aplicativos estáveis atuais.

Uma migração para o S/4HANA não faz parte dos planos de muitos dos participantes desta pesquisa. Eles já possuem um sistema de ERP maduro e desejam otimizar essa plataforma, concentrando-se em inovação e crescimento e evitando o tumulto de uma migração antecipada.

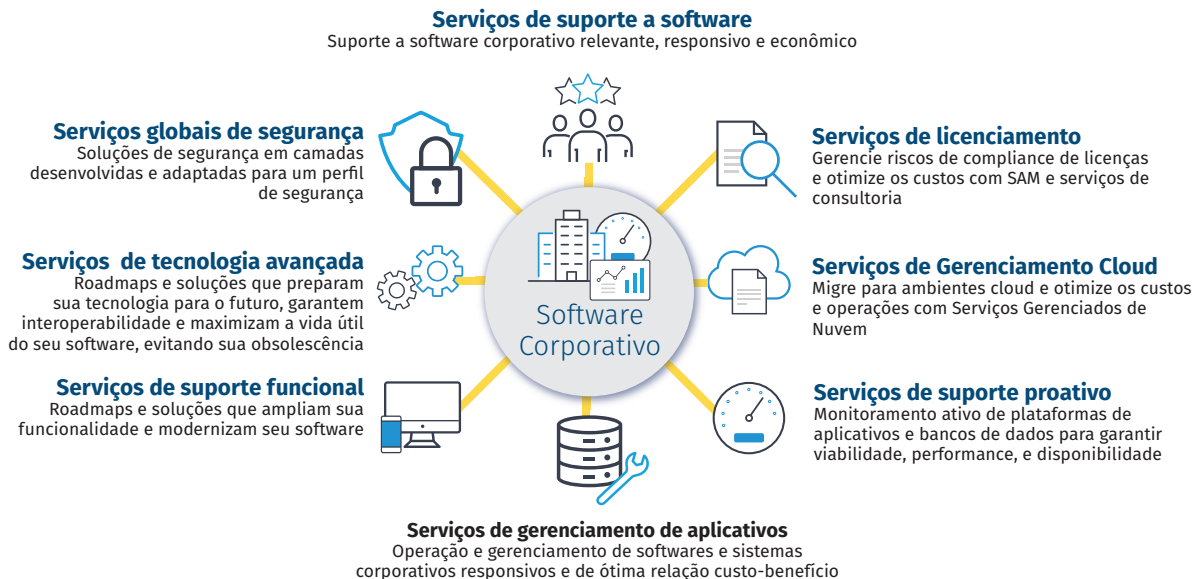
Além de manter seus sistemas principais por muitos anos, essas organizações continuam a buscar formas inovadoras de reduzir os custos existentes e otimizar seus orçamentos de TI para melhorar a produtividade dos negócios e investir em iniciativas de transformação digital.

Com um roadmap voltado para os negócios, as organizações podem:

- » Eliminar o prazo do fim do suporte padrão ao ECC6 em 2025 como um obstáculo em suas estratégias aplicativos SAP.
- » Acelerar a inovação agora, liberando tempo, dinheiro e recursos para adicionar tecnologias e capacidades excepcionais que atendam aos objetivos de negócios.
- » Manter a flexibilidade para escolher uma solução mais adequada neste momento.
- » Reduzir riscos, evitando uma migração antecipada para o S/4HANA e mantendo a possibilidade de implementar uma solução alternativa no momento certo. Isso pode incluir uma possível migração para o S/4HANA se e quando o cliente estiver pronto e um ROI for comprovado.
- » Retomar o controle da relação com a SAP, mantendo a capacidade de comprar licenças de usuário adicionais, novos produtos (incluindo o S/4HANA) e implementar novas instâncias em todo o mundo.

Amplie valor e vida útil :

Modernize, proteja, prepare e gerencie seu software para o futuro



## Mais de 2.800 roadmaps voltados para negócios desenvolvidos pela Rimini Street

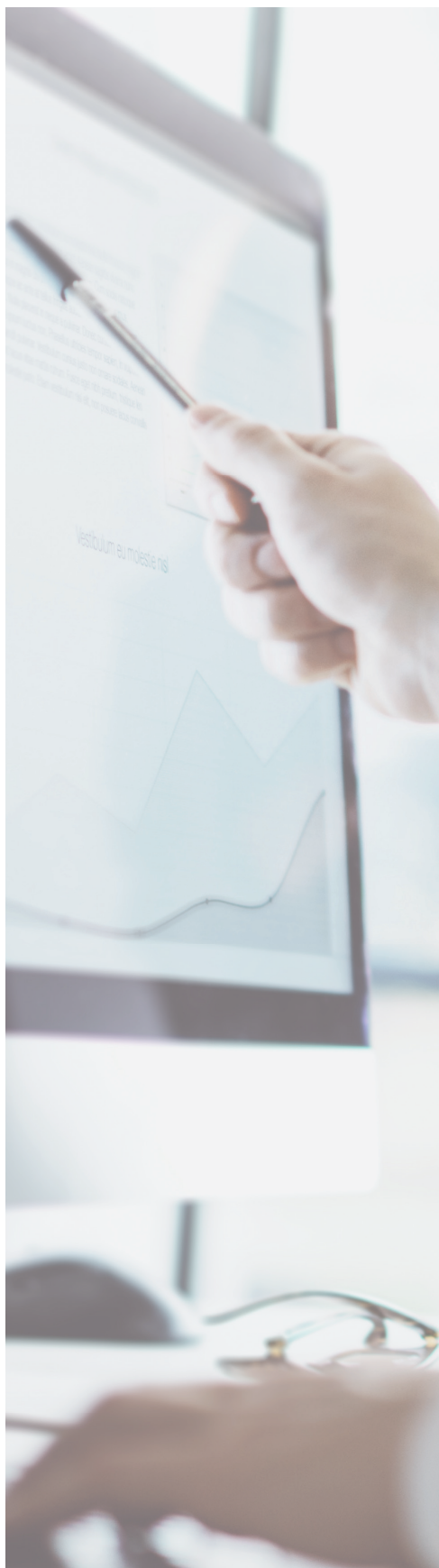
A Rimini Street fornece aos licenciados SAP um modelo de suporte alternativo que os ajuda a assumir o controle de seus roadmaps e alinhar os gastos e iniciativas de TI com as prioridades de negócios. Hoje, milhares de clientes usam a Rimini Street para alavancar suas estratégias de roadmap voltado para negócios e permitir a geração de vantagens competitivas e crescimento. Nós ajudamos equipes de TI a extrair mais valor de seus aplicativos de negócios, fornecendo um suporte extremamente responsivo e serviços que reduzem os custos totais de manutenção e suporte em até 90%.

Ao confiar na Rimini Street para executar seus sistemas de missão crítica, as equipes de TI podem se libertar dos roadmaps impostos pelos fabricantes e proteger, gerenciar, modernizar e preparar para o futuro seus softwares existentes, além de criar roadmaps de TI regidos pelas prioridades de negócios e liberar recursos de TI para financiar inovações que geram vantagens competitivas e crescimento.



**Fale conosco para obter uma avaliação personalizada dos custos de uma migração para o SAP S/4HANA**

<https://www.riministreet.com/br/savings-calculator>



- 1 <https://support.sap.com/en/offerings-programs/strategy.html>
- 2 Gartner, "IT Key Metrics Data 2018: Executive Summary"
- 3 <https://diginomica.com/sap-earnings-q1-2019-accounting-for-qualtrics-and-restructuring-as-an-activist-investor-takes-a-stake>
- 4 "Gartner CIO Agenda and CEO Perspective for 2019," Michael J. Miller, PC Magazine, outubro de 2018
- 5 <https://www.riministreet.com/Documents/Collateral/Rimini-Street-Success-Story-Kumagai-Gumi.pdf>
- 6 <https://www.asug.com/news/dsag-survey-sap-digital-transformation-s-4-hana-leonardo-adoption-numbers>
- 7 SAP, "Why EHP 8 is different"
- 8 <https://diginomica.com/saps-restructuring-hunger-games-game-of-thrones-or-both>
- 9 Rimini Street S/4HANA Calculator (Validated by Vinnie Mirchandani, Author: SAP Nation, Leading Industry Analyst Inputs)
- 10 <https://diginomica.com/saps-restructuring-hunger-games-game-of-thrones-or-both>
- 11 <https://www.riministreet.com/sap-roadmaps>
- 12 <https://www.glocomms.com/blog/2018/09/The-SAP-Global-Skills-Gap>
- 13 <https://www.cioinsight.com/case-studies/cf-industries-focuses-on-it-efficiency.html>
- 14 <https://www.linkedin.com/pulse/wake-up-smell-sap-roses-before-its-too-late-stuart-browne/>
- 15 <https://www.riministreet.com/sap-roadmaps>



## Rimini Street Brasil Serviços de Tecnologia Ltda.

Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 2041 - Torre D –  
19º andar – Complexo JK

Vila Nova Conceição, São Paulo - SP, 04543-011

Brasil

Tel +55-11-3197-4711

<https://www.riministreet.com/br>

## Sede mundial

3993 Howard Hughes Parkway, Suite 500  
Las Vegas, NV 89169

Ligação gratuita 888-870-9692 | Linha principal  
702-839-9671

Fax 702-973-7491

[contato@riministreet.com](mailto:contato@riministreet.com)

<https://www.riministreet.com/br/contact-us>

©2020 Rimini Street, Inc. Todos os direitos reservados. "Rimini Street" é uma marca registrada da Rimini Street, Inc. nos Estados Unidos e em outros países. Rimini Street, o logotipo da Rimini Street e combinações desses elementos e outras marcas que trazem o símbolo TM são marcas comerciais da Rimini Street, Inc. Todas as outras marcas comerciais são de propriedade dos respectivos donos e, salvo indicação em contrário, a Rimini Street não tem afiliação, endosso ou associação com os detentores de tais marcas comerciais nem com outras empresas aqui citadas. Este documento foi criado pela Rimini Street, Inc. ("Rimini Street") e não é patrocinado, endossado ou afiliado à Oracle Corporation, SAP SE ou qualquer outra parte. Exceto se estabelecido expressamente por escrito, a Rimini Street não assume qualquer responsabilidade e não oferece nenhuma garantia explícita, implícita ou legal relacionada às informações apresentadas, incluindo, entre outros, a garantia implícita de comercialização ou adequação para um fim particular. A Rimini Street não será responsabilizada por qualquer dano direto, indireto, consequencial, punitivo, especial ou incidental resultantes do uso ou da incapacidade de usar as informações. A Rimini Street não oferece declarações ou garantias em relação à precisão ou à integridade das informações fornecidas por terceiros e reserva-se o direito de fazer alterações nas informações, serviços ou produtos a qualquer momento. A4-BR-031020

