

Cuatro factores críticos a tener en cuenta al tomar la decisión de SAP S/4HANA para su empresa

Y por qué Rimini Street es la opción inteligente para los clientes de SAP



El panorama de SAP

SAP fijó el año 2027 como fecha límite para el fin del mantenimiento estándar de todo el conjunto de aplicaciones de Business Suite 7.¹ Esto significa que no hay ninguna garantía de que sus clientes reciban las actualizaciones de soporte fundamentales y es posible que se vean obligados a "eliminar y sustituir" sus actuales sistemas 4.x y ECC, con numerosas características, por un nuevo y costoso sistema S/4HANA en fase inicial.

Los clientes de SAP se ven obligados a tomar decisiones difíciles sobre la estrategia de la aplicación de SAP. Decidir ahora embarcarse en un viaje costoso para implementar un nuevo sistema antes de la fecha límite es una opción demasiado arriesgada para muchos clientes de SAP, especialmente con la falta de justificación comercial y financiera documentada para S/4HANA.²

Sin embargo, la opción de aplazar S/4HANA en el soporte de SAP puede plantear un riesgo aún mayor, debido a la proximidad de la fecha límite, la inversión aparentemente limitada de SAP en nuevas funcionalidades para las versiones actuales y las costosas cuotas anuales de soporte. De hecho, si aún no ha empezado, puede que ya sea demasiado tarde.

Peor aún, dado el costo de oportunidad de ambas opciones, los clientes ya están a la espera de recibir innovaciones y se están quedando atrás de los competidores, lo que desfavorece sus empresas en el mercado.

Ahora es cuando los clientes de SAP deben tomar una decisión, pero ¿qué opciones deben considerarse y cómo avanzan otros clientes de SAP?



Casi el **80 %** de los licenciarios de SAP encuestados planean continuar **ejecutando sus sistemas de SAP customizados y consolidados** hasta por lo menos la fecha planeada de mantenimiento estándar de finalización de ECC o **más allá** de esta.³

Fuente: Rimini Street, Cómo responden los clientes de SAP a la fecha límite de mantenimiento estándar planeada de finalización de ECC6, junio de 2019

¹<https://support.sap.com/en/offering-programs/strategy.html>

²<https://www.computerweekly.com/news/252459872/Lack-of-viable-business-case-holds-back-S-4Hana-projects>

³El 4 de febrero de 2020, SAP había anunciado el soporte estándar de SAP Business Suite hasta 2027.

Opciones de SAP S/4HANA

Rimini Street ayuda a sus clientes antes, durante y después de una posible migración de S/4HANA

A pesar de estar obligados a realizar el cambio, los clientes de SAP están evaluando sus opciones.

- **Posponer la decisión:** Muchos clientes de SAP querrán **aplazar** la decisión de S/4HANA después de evaluar su alto costo, baja maduración y dudoso ROI... o al menos por ahora.
- **Retrasar la transición:** Para otros, la cuestión no residirá en si se deciden o no por S/4HANA, sino en **cuándo** realizarán su migración. El desafío consiste en encontrar el momento adecuado y la combinación óptima de maduración del software, éxito de implementación demostrado, abundantes habilidades y valor de ROI probado.
- **Buscar un proveedor nuevo:** También puede haber otros clientes que "rechacen" la opción de S/4HANA y encuentren un mayor valor en la migración a aplicaciones en la nube más modernas de **otros proveedores de software**.
- **Mantener el rumbo:** Muchos clientes simplemente quieren **ejecutar sus versiones actuales de SAP** durante el mayor tiempo posible y evaluar las futuras opciones de aplicación de manera prudente, siempre y cuando estén preparadas para el mercado y exista una sólida justificación comercial.

Independientemente de cuál de estos casos se ajuste mejor a una organización, Rimini Street ayuda a los clientes a optimizar su estrategia de SAP antes, durante y después de una posible implementación de S/4HANA. Tanto si S/4HANA forma parte de su futuro roadmap de TI como si no, o aunque aún no estén seguros, Rimini Street facilita el camino hacia el éxito.

Más de 455 clientes de SAP han realizado el cambio a Rimini Street para optimizar sus sistemas de SAP y administrar mejor su estrategia de aplicación de SAP. Impulsados en parte por la urgencia de la fecha límite, actualmente hay muchos más clientes de SAP que están evaluando Rimini Street y realizando el cambio a dicho soporte.

A fin de que pueda evaluar la justificación comercial y financiera de un posible cambio a Rimini Street, este ebook proporciona **cuatro factores críticos a tener en cuenta en la evaluación de la estrategia de la aplicación de SAP de una empresa** y describe **por qué Rimini Street es el avance inteligente para las empresas líderes**.

⁴Rimini Street, Evaluación del ROI del soporte independiente para aplicaciones de SAP, 2017

“El entorno de SAP también ha cambiado y ahora se anima a los clientes a que adopten tecnologías más modernas, por ejemplo, SAP S/4HANA, lo que representa un cambio significativo (además de una reimplementación completa) en la evolución de SAP. **Tales cambios también son muy costosos y disruptivos, de modo que, para las empresas, continuar en este recorrido de evolución obligatoria resulta insostenible desde el punto de vista financiero.** Como resultado, muchos clientes buscan el soporte independiente como una forma de ahorrar dinero y recursos y de reinvertir en innovación ahora, a medida que esperan y examinan si esta nueva tecnología ERP ganará paridad con su actual sistema de SAP estable en el futuro, así como cuándo lo hará”.

- Rebecca Wettemann, vicepresidenta de Nucleus Research⁴

El 67 % de los licenciatarios de SAP encuestados **no tienen planes de realizar la migración a S/4HANA** o están indecisos en relación con este cambio.

Fuente: Rimini Street, Cómo responden los clientes de SAP a la fecha límite de mantenimiento estándar planeada de finalización de ECC6, junio de 2019





Evaluar la justificación comercial y financiera

La justificación de “SAP quiere que lo hagamos” ya no es suficiente.

En todas las encuestas realizadas se documenta la misma conclusión generalizada de que S/4HANA carece de una sólida justificación comercial, financiera o de ROI.

Las encuestas de los grupos de usuarios de SAP de DSAG y ASUG ponen de manifiesto que la endeble justificación comercial financiera de S/4HANA en la actualidad es un impedimento clave para la adopción y una razón por la que las organizaciones están aplazando la migración a S/4HANA durante un periodo de 24 meses o más.⁵ En las encuestas de Rimini Street se destacan los mismos desafíos, ya que las respuestas de los clientes de SAP indican que uno de los problemas clave de S/4HANA es que "no hay ninguna justificación comercial".⁶

El desafío de ROI es fácil de comprender: Una implementación de “eliminar y sustituir” de S/4HANA conlleva un enorme esfuerzo asociado, ya que consume un gran número de recursos financieros y humanos debido a los cambios subyacentes en la base de datos y la infraestructura de S/4HANA. Sin embargo, el resultado final es un sistema que básicamente cuenta con la misma funcionalidad que el anterior sistema de CCE de un cliente, pero con nuevas estructuras. Incluso los clientes de

"...el número de esos [clientes] que realmente han completado tales proyectos [S/4HANA] permanece invariable en un tres por ciento".

– **Marco Lenck**, presidente de DSAG⁷

SAP que tradicionalmente han seguido su roadmap ahora se lo plantean dos veces. El costo de oportunidad de un gasto masivo en S4/HANA para obtener una nueva base de datos con una funcionalidad de aplicación similar puede ser un problema mayor. ¿Qué más podría hacer una organización con estos posibles fondos y recursos de inversión a fin de competir en un mundo digital que cambia rápidamente?



"Los datos del grupo de usuarios de influencia como DSAG (clientes alemanes) y ASUG (de Norteamérica) indican que el número de proyectos completados de S/4HANA sigue siendo modesto. Mientras tanto, los clientes siguen planteando preguntas complejas sobre cómo crear una justificación comercial de S/4HANA".

Fuente: <https://diginomica.com/sap-earnings-q1-2019-accounting-for-qualtrics-and-restructuring-as-an-activist-investor-takes-a-stake>

"Observamos S/4HANA y concluimos que no está lo suficientemente consolidado, ya que casi no ofrece ningún valor, especialmente si se compara con el costo de la implementación y el soporte".

– **Director de Sistemas de información, fabricante y distribuidor de Kitchenware**

"No vimos el beneficio comercial de un costoso cambio de plataforma a SAP S/4HANA".

– **Rogério Ribeiro**, director de Sistemas de información de Atento

"...nuestro lanzamiento de ECC 6 cumple con creces los requisitos de la empresa. Superior Uniform Group no podía justificar el costo, los recursos y el tiempo significativos necesarios para cambiar la plataforma a S/4HANA".

– **Mark Decker**, director de Sistemas de información de Superior Uniform Group

Fuente: Rimini Street, Clientes de SAP se trasladan a Rimini Street para S/4HANA, 2018

⁵<http://blog.asug.com/asugs-2019-state-of-the-community-study-reveals-sap-customer-insights-challenges-and-opportunities>

⁶Rimini Street, Cómo responden los clientes de SAP a la fecha límite de mantenimiento estándar planeada de finalización de ECC6, junio de 2019

⁷<https://www.dsag.de/externe-news/2019-dsag-investment-report-more-information-required-digitalization>

2

Entender los costos

Calcular los costos reales de la implementación de S/4HANA

Gran parte del cambio de ECC 6 a S/4HANA se debe a la nueva estructura subyacente, en concreto, el cambio a una sola opción de base de datos, que es la base de datos HANA de SAP. Hay dudas importantes planteadas sobre si esto genera más beneficios a la organización o a SAP, dado que, con ello, SAP puede recaudar decenas de millones de dólares en cuotas de bases de datos de empresas como Oracle.

Y si bien hay verdaderas cuestiones que aún deben abordarse sobre la calidad y performance de la base de datos HANA para el procesamiento de transacciones,⁸ con el cambio de la tecnología subyacente, **SAP obliga a los clientes** a embarcarse en un proceso de migración muy costoso. Por ejemplo, la base de datos HANA requiere que todas las personalizaciones se tengan que volver a evaluar a la larga y que posiblemente se tengan que volver a escribir, lo que constituye un proceso muy costoso y que conlleva mucho tiempo. Además, el resultado final es básicamente la misma funcionalidad en una nueva base de datos.

Otros costos importantes del traslado a S/4HANA pueden ser los siguientes:

- Implementación e integración de sistemas
- Hardware nuevo
- Futuras actualizaciones e implementaciones de paquetes de funcionalidades
- Licencia de la base de datos de HANA:
- Integraciones

Cuando se suman todos los costos, un cliente común de SAP que paga USD 1 millón en soporte anual hoy puede llegar a pagar cerca de **USD 35 millones para realizar la migración a S/4HANA.**⁹

El desafío que ello conlleva para muchos clientes de SAP es la falta de estos recursos, además de que simplemente no pueden acudir al director general o a la junta directiva con una justificación para pedir fondos solo para obtener nuevas estructuras, que proporcionan básicamente la misma funcionalidad.

La pregunta sobre el costo real para una empresa es la siguiente: ¿qué se podría hacer con un ahorro de USD 35 millones en el presupuesto de TI?

5 | Cuatro factores críticos a tener en cuenta al tomar la decisión de SAP S/4HANA para su empresa



Una hoja de cálculo de costos exorbitantes

1. **USD 35 millones:** costo estimado de la migración a S/4HANA durante un período de siete años para un licenciatario que paga **USD 1 millón** en cuotas anuales de soporte

Fuente: Rimini Street, calculadora de costos de S/4HANA

2. La cadena de supermercados alemana Lidl gastó EUR 500 millones (**USD 573 millones**) durante siete años en una migración fallida de SAP

Fuente: <https://www.techrepublic.com/article/how-a-troubled-sap-s4hana-migration-caused-a-gummy-bear-shortage-in-germany/>

3. El proyecto de S/4HANA de la industria británica National Grid "...llevaba tres años en marcha y estaba deteriorado debido a los retrasos y los excesos presupuestarios, probablemente otros USD 50 millones en gastos adicionales y un proceso de vuelta a la comisión de cuotas para solicitar ajustes para pagar los excesos".

Fuente: <https://upperedge.com/sap/wipro-responds-to-national-grids-sap-implementation-billion-dollar-lawsuit/>

¿Cuánto le costará S/4HANA?
Ingrese los números en la calculadora de costos de S/4HANA
<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

⁸<https://www.brightworkresearch.com/saphana/2019/04/24/why-hana-has-8problems-with-transaction-processing/>

⁹Rimini Street, calculadora de costos de S/4HANA

3

Considerar la maduración del producto

Los riesgos de una decisión anticipada pueden ser mayores que cualquier posible beneficio

S/4HANA puede requerir una mayor evolución y maduración a medida que los licenciarios experimentan las molestias del desarrollo que acompañan al uso de los productos en la fase inicial:

Fallas iniciales del proyecto:

La industria y los medios informan de un número considerable de fallas del proyecto, ya que los primeros en adoptarlo siguen trabajando en los problemas iniciales de S/4HANA.

Las principales empresas internacionales, entre ellas Under Armour, Haribo, Lidl y Revlon, han documentado claras decepciones con las primeras implementaciones de S/4HANA.¹⁰

Falta de competencias:

La falta de recursos calificados de S/4HANA es particularmente preocupante para muchos clientes, ya que perciben una escasez de posibles nuevos empleados con las aptitudes necesarias para aplicar S/4HANA, incluso en las organizaciones integradoras de sistemas.

Viabilidad y competitividad futuras:

Es demasiado pronto para predecir cómo S/4HANA se comparará competitivamente con otros nuevos sistemas disponibles en el futuro. Se están invirtiendo miles de millones en nuevas aplicaciones empresariales y no está claro cómo se desempeñará SAP en comparación con las empresas más modernas y ágiles de aplicaciones en la nube.

¹⁰<https://www.brightworkresearch.com/saphana/2019/02/09/who-was-right-about-s-4hanas-readiness/>, <https://www.brightworkresearch.com/saphana/2017/11/07/real-reason-armours-s4hana-problems/>, <https://www.techrepublic.com/article/how-a-troubled-sap-s4hana-migration-caused-a-gummy-bear-shortage-in-germany/>, <https://www.handelsblatt.com/today/companies/programmed-for-disaster-lidl-software-disaster-another-example-of-germanys-digital-failure/23582902.html>, <https://www.thirdstage-consulting.com/lessons-from-revlons-sap-implementation-disaster/>

La presión de S/4HANA "...significa que esta situación solo va a empeorar a medida que la demanda aumente y el personal local envejezca. Esto tiene el potencial de paralizar algunas de las empresas más grandes del mundo que necesitan adaptar sus modelos de negocio para competir en la era digital, pero que no podrán hacerlo debido a un desequilibrio masivo de la oferta y la demanda y a una guerra de talentos".

- **Stuart Browne**, fundador de Resulting Ltd. Y consultor de SAP

Fuente: <https://www.linkedin.com/pulse/wake-up-smell-sap-roses-before-its-too-late-stuart-browne/>

"La cantidad de trabajo de desarrollo que requiere SAP para hacer llevar a la práctica la visión de S/4HANA es significativa y, en el momento de preparar esta investigación, todavía estaba en curso. Según la opinión de Gartner, SAP tardará entre tres y cinco años en completar la mayor parte de este trabajo".

- **Gartner**

Fuente: Gartner, Qué saben los clientes cuando consideran la posibilidad de realizar un cambio a S/4HANA — Actualización de 2018

"La empresa no puede asegurar que solucionará los problemas de los sistemas [S/4HANA] a tiempo para recuperar completamente estas ventas y/o que la implementación de ERP no continuará interrumpiendo las operaciones de la empresa y su capacidad para cumplir con los pedidos de los clientes".

- **Revlon**

Fuente: Revlon, Form 10-K, ejercicio fiscal 2017

4

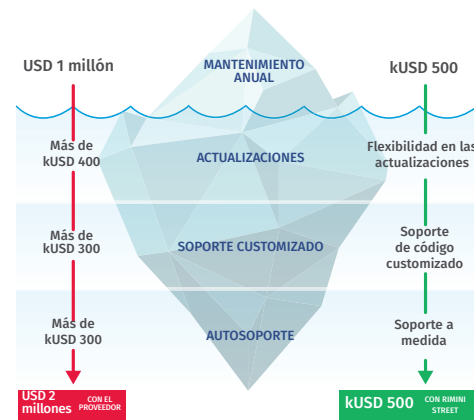
No esperar para innovar

Quedarse sin hacer nada significa quedarse atrás

Los licenciatarios de SAP que no realicen la migración hoy a S/4HANA inicialmente pueden pensar que seguir pagando el mantenimiento anual de SAP hasta 2027 es una opción segura, especialmente si se compara con la realización de la implementación arriesgada de S/4HANA.

Sin embargo, permanecer sin hacer nada mientras se paga el mantenimiento de SAP también tiene los **importantes costos y riesgos** asociados que se mencionan a continuación:

- Ninguna inversión nueva o limitada de SAP en las versiones actuales^{11, 12}
- Costosas cuotas de soporte y gastos relacionados que consumen los posibles fondos para la innovación
- Quedarse atrás de los competidores en cuanto a innovación
- Soporte de SAP que no cubre la mayoría de los problemas de las aplicaciones
 - El 65 % de los problemas de soporte de la empresa se deben a personalizaciones, interfaces, integraciones y ajuste de rendimiento que no cubre el soporte¹³
- Carga de las aplicaciones de autosoporte debido a las limitaciones del soporte de SAP
 - La entrega de correcciones de SAP en los paquetes de soporte/mejoras pueden suponer un importe del 20 % de las cuotas de licencia anualmente para la prueba de regresión¹⁴
 - Se deben examinar las actualizaciones con cientos de correcciones potenciales cuando solo se necesita una.
 - Los equipos internos de los licenciatarios deben asegurarse de que el paquete no cree un efecto dominó de una mayor interrupción empresarial y ciclos desperdiciados.



El análisis indica que el soporte basado en SAP para las aplicaciones puede costar hasta USD 2 millones al año, es decir, el doble de lo que muchas empresas presupuestan.



USD 11 mil millones/márgenes del 87 %: los ingresos por soporte de SAP impulsan **las ganancias netas de la empresa**

Fuente: SAP, reporte anual de 2017

Solo el 5 % de los encuestados afirmaron que creían que las cuotas que pagaban por el soporte de SAP valían lo que recibían a cambio.

Fuente: Rimini Street, Cómo responden los clientes de SAP a la fecha límite de mantenimiento estándar planeada de finalización de ECC6, junio de 2019

"SAP sigue ofreciendo mejoras para ECC 6.0 (como se puede ver en los roadmaps actuales de la empresa), pero, según la opinión de Gartner, las grandes inversiones e innovaciones se entregarán a través de S/4HANA".

- Gartner¹⁵

Averigüe cuánto paga realmente para obtener soporte para sus aplicaciones de SAP en este momento:
Calculadora de costos de S/4HANA
<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

¹¹<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

¹²Gartner, Qué saben los clientes cuando consideran la posibilidad de realizar un cambio a S/4HANA — Actualización de 2018

¹³<https://www.riministreet.com/Documents/Collateral/Rimini-Street-Company-Fact-Sheet.pdf>

¹⁴Rimini Street, calculadora de costos de S/4HANA

¹⁵Gartner, Qué saben los clientes cuando consideran la posibilidad de realizar un cambio a S/4HANA — Actualización de 2018

4 Razones por las que Rimini Street es la opción inteligente para los clientes de SAP actualmente

Eliminar la fecha límite, obtener ahorros masivos, acelerar la innovación, mantener la flexibilidad estratégica

Rimini Street ayuda a los clientes de SAP a mitigar el costo y el riesgo de su estrategia de aplicación de SAP a corto y largo plazo. Para ello, les permite ahorrar dinero, personal y tiempo a fin de invertir en innovación e impulsar una ventaja competitiva sostenible, independientemente de si la elección es implementar S/4HANA ahora o aplazar la decisión a una fecha posterior.

- 1 Eliminar la fecha límite**
El soporte de Rimini Street ofrece la opción de permanecer en una versión actual por lo menos durante **15 años más, sin necesidad de realizar actualizaciones** si no hay ROI
- 2 Ganar ahorros masivos**
Rimini Street reduce las cuotas anuales de soporte en un 50 %; **la mitad del importe** que la mayoría de las empresas gastan inicialmente con SAP. En promedio, el costo total del soporte de SAP suele ser el doble que la cuota de mantenimiento presupuestada. Todos estos costos adicionales que aparecen de improvisto desaparecen con Rimini Street, en que los clientes pueden terminar reduciendo el costo total de mantenimiento hasta en un 90 %. El ahorro adicional proviene de evitar los costos de S/4HANA.
- 3 Acelerar la innovación**
Mediante estos ahorros, puede invertir en soluciones más innovadoras y ágiles que pueden **impulsar la ventaja competitiva y el crecimiento**. Esto puede incluir una mezcla de soluciones de movilidad, IA y digitales de aplicaciones implementadas de forma interna y en la nube (TI híbrida), IoT, macrodatos u otros nuevos proyectos que brinden soporte a las estrategias de innovación del negocio.
- 4 Mantener la flexibilidad estratégica**
Las organizaciones deberían evaluar S/4HANA a lo largo del tiempo en relación con las funcionalidades de CCE que usan actualmente y realizar el cambio cuando este tenga sentido y solo si este corresponde. Si S/4HANA no cumple con las expectativas o existe una solución más adecuada, se evitó una mala decisión y se tomó una decisión estratégica.

Soporte independiente de expertos

"Muchos clientes buscan el soporte independiente como una forma de ahorrar dinero y recursos y de reinvertir en innovación ahora..."

- **Rebecca Wettemann**, vicepresidenta de Nucleus Research¹⁶

Únase a los cientos de clientes de SAP que están realizando el cambio a Rimini Street



Independientemente de si el destino final es S/4HANA, una aplicación moderna alternativa o una plataforma futura aún por elegir, Rimini Street es el recorrido inteligente a seguir para los clientes de SAP. Rimini Street presta soporte a los clientes que ejecutan SAP en todas las versiones principales, incluido S/4HANA, así como a los clientes que tienen pensado reimplementar S/4HANA en algún momento, después de una transición simplificada de vuelta a SAP.

Los beneficios son los siguientes:

- Ahorro de costos
- Menor riesgo
- Servicio prémium
- Innovación más rápida

Perfil de Rimini Street:

1. Más de 455 clientes de SAP han seleccionado Rimini Street, entre los que se incluyen desde líderes del sector de Fortune 500 y multinacionales globales hasta fabricantes y empresas de servicios de tamaño mediano.
2. Promedio de 4.8 de 5 en las encuestas de satisfacción de los clientes
3. Resolución de 20,500 casos hasta la fecha
4. Servicios integrados de administración de aplicaciones y servicios de soporte anuales para lograr aún más eficiencia y ahorros
5. Promedio de experiencia de 15 años como ingeniero de soporte principal de SAP

Comprender el valor...



SERVICIOS DE SOPORTE DE PRODUCTOS	RIMINI STREET	SAP
Soporte de instalación y actualización : soporte completo antes, durante y después de su actualización	✓	✓
Correcciones de aplicaciones, repositorios y documentación: dirigidas a problemas específicos para una resolución más rápida	✓	✓
Actualizaciones legales, reglamentarias y de Global Tas: actualizaciones más frecuentes y localizadas según la zona geográfica	✓	✓
Un ingeniero de soporte principal regional asignado por cliente: con más de 15 años de experiencia	✓	
Servicios de gestión de cuentas : garantizar un compromiso coherente y receptivo	✓	
Soporte ininterrumpido todos los días del año y respuesta garantizada en 15 minutos: para problemas prioritarios	✓	
Soporte customizado completo: el mismo nivel de servicio para todos los códigos customizados	✓	
Soporte completo de la versión actual sin actualizaciones forzadas: durante al menos 15 años	✓	
Soporte de configuración : comprensión completa de sus opciones basadas en su software de aplicaciones	✓	
Soporte de interoperabilidad: le mantenemos al día con las prácticas recomendadas más recientes	✓	
Soporte de rendimiento: mediante varios entornos de aplicación y bases de datos	✓	
Prioridad de respuesta establecida por cliente: en lugar de examinar el proceso de escalado del soporte de los proveedores	✓	
Servicios de roadmap independientes de los proveedores: permiten aprovechar las mejores ofertas del sector y la experiencia del cliente	✓	
Roadmaps flexibles y abiertas hacia la nube: combinación del soporte y el ahorro en infraestructura sin dependencia	✓	
Hasta un 90 % de ahorro de costos anuales: basado en entrevistas independientes con clientes reales	✓	

Rimini Street brinda soporte a su estrategia inteligente de desarrollo

AHORA es el momento de retomar el control

Seguir un roadmap y una estrategia de ERP **impuesta** por SAP

0

Desarrollar un roadmap que proporcione la **flexibilidad y la elección** de continuar...

"La mayoría de las organizaciones gastan alrededor del 90 por ciento de su presupuesto en el mantenimiento de sus sistemas existentes. A ese ritmo, pocas organizaciones llegarán a innovar y, mucho menos, a ponerse al día. Al utilizar un proveedor de soporte independiente, puede reducir significativamente sus costos y dar la vuelta a esa situación. De este modo, podrá invertir en nuevas iniciativas estratégicas y financiar la innovación. Incluso puede regresar a SAP para comprar S/4HANA más adelante, si eso tiene más sentido".

- **R "Ray" Wang**, analista principal y director general de Constellation Research, Inc.

Rimini Street permite a los clientes de SAP lo siguiente:

- ✓ **Maximizar el ahorro y minimizar el riesgo mientras aceleran la innovación en su recorrido potencial hacia SAP S/4HANA**
- ✓ **Eliminar la finalización planificada del soporte de SAP ECC para que no sea un obstáculo en su estrategia de SAP**
- ✓ **Ganar la flexibilidad y el tiempo para elegir el sistema de nueva generación que mejor se adapte a sus necesidades**
- ✓ **Recibir un soporte completo para todos sus sistemas de SAP antes y después de una posible migración a S/4HANA**

Más información sobre las opciones de SAP S/4HANA
<https://www.riministreet.com/mx/contact-us>



Acerca de Rimini Street, Inc.

Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) es un proveedor global de productos y servicios de software empresarial, el principal proveedor independiente de soporte de software para productos de Oracle y SAP, y un socio de Salesforce®. La empresa ofrece servicios de soporte y administración de aplicaciones integradas, con una alta capacidad de respuesta y de alta calidad, que permiten a los licenciatarios de software empresarial lograr unos ahorros considerables, liberar recursos para la innovación y conseguir mejores resultados comerciales. Las organizaciones de Global Fortune 500, las medianas empresas, el sector público y otras organizaciones de una amplia gama de sectores ven a Rimini Street como su proveedor de productos y servicios de software empresarial de confianza. Para más información, visite www.riministreet.com/mx