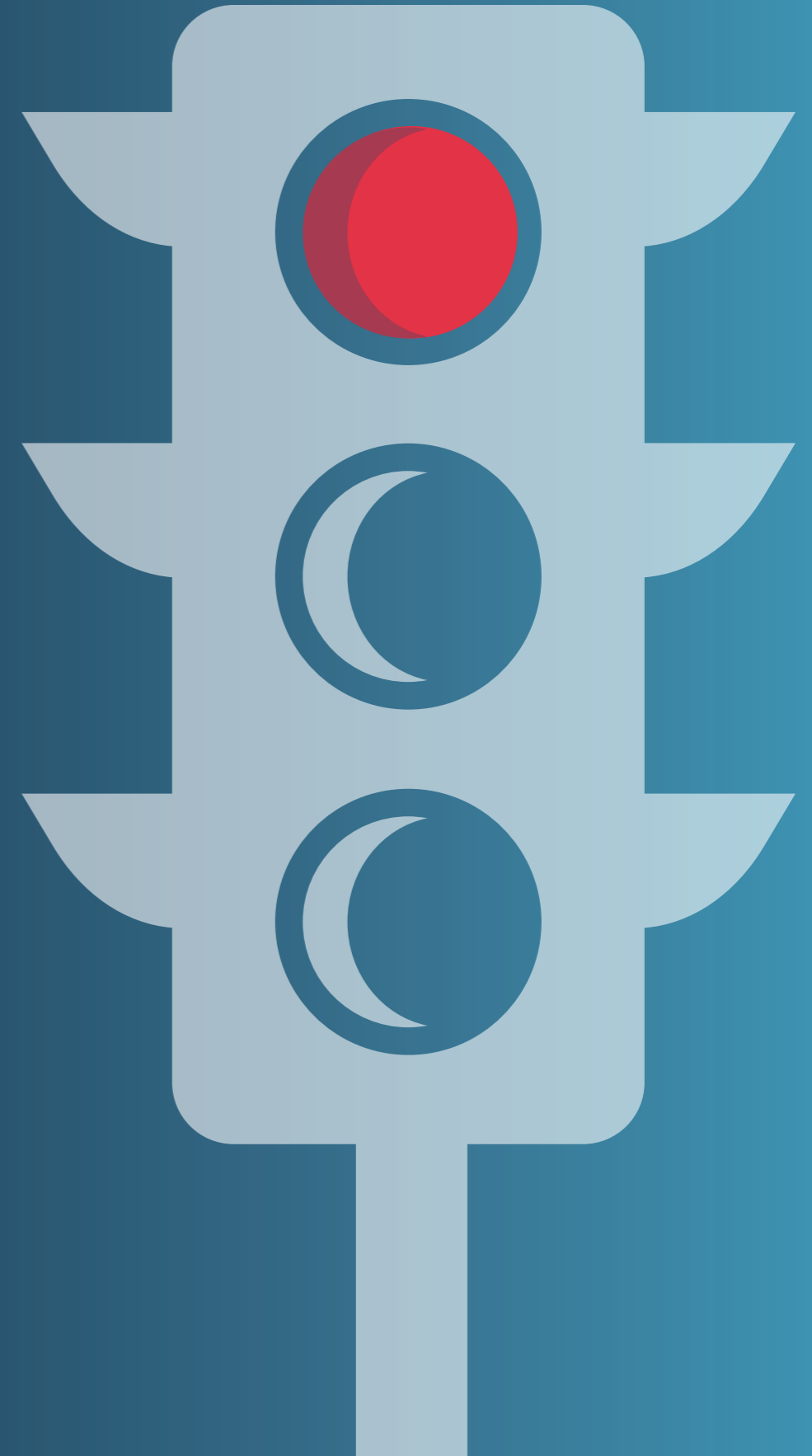


**SAP S/4HANA  
讓您面臨  
停滯不前的困境？**

主流維護延長至 2027 年，如何讓以  
SAP Business Suite 為基礎的創新  
一路暢行



# S/4HANA 是否適合您的組織？

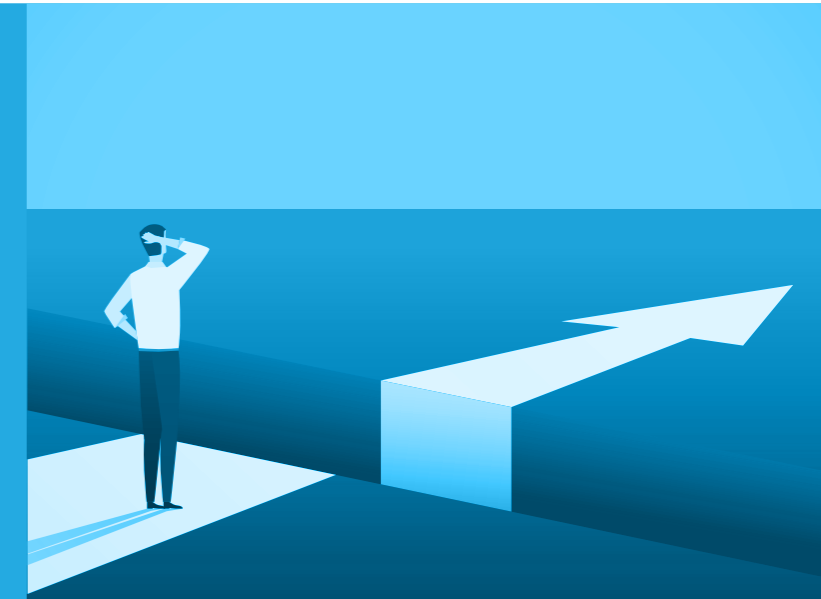
SAP 推出了 S/4HANA，並進行大規模宣傳，稱其為「下一世代商業套件」<sup>1</sup>，以內部部署的 Enterprise Management (EM) 版本取代了現有的 SAP ERP (ECC 6.0) 應用程式。SAP 計劃最終以 S/4HANA，透過內部部署、雲端和混合選項來完全取代 SAP Business Suite 7 應用程式。

雖然聽起來十分美好，但在 Rimini Street 於 2019 年進行的調查中，約有三分之二的 IT 主管表示目前「沒有計劃轉移」或「不確定」是否會在未來 18 個月內轉移至 S/4HANA<sup>2</sup>。這類客戶心聲可能已促使 SAP Business Suite 7 的主流支援延長至 2027 年<sup>3</sup>。各公司皆已花費了數百萬美元和無數小時來實施、客製化和調整其 SAP Business Suite，這對其業務而言已是成熟、穩健且具有策略意義的工具。

您是否適合轉移至 S/4HANA？

S/4HANA 是否真正提供了下一世代的業務流程和 ROI，能夠證明重大風險和成本的合理性？

S/4HANA 是否真的足以全面取代目前 SAP Business Suite 7 的廣度和穩定性？

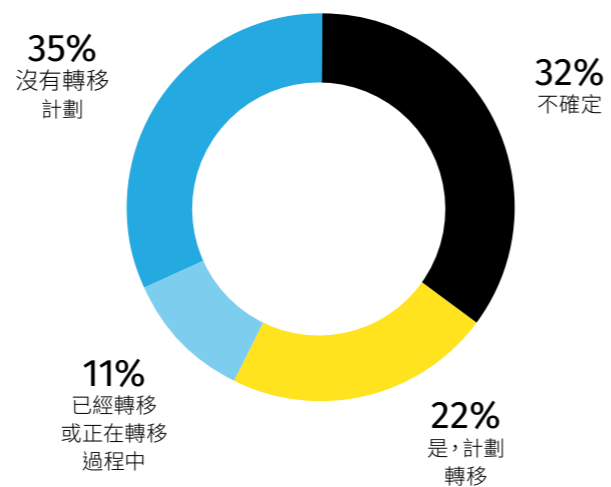


# 客戶價值還是 SAP 收入引擎？

SAP 為什麼要開發和推廣 S/4HANA? SAP 將 S/4HANA 定位為透過即時連接人員、裝置和業務網路，簡潔地推動業務創新的平台。

在行銷話術之外，SAP 明顯是將 S/4HANA 視為主要的收入引擎，並且正在鋪墊額外的成本。

您是否計劃在接下來的 18 個月內轉移至 SAP S/4HANA?



67% 的受訪者沒有轉移至 S/4HANA 的計劃或尚不確定<sup>2</sup>

## 套牢客戶，還是讓客戶有所選擇？

請考量：

### HANA 資料庫

S/4HANA 僅能在 SAP 專屬資料庫 SAP HANA 上執行，意思就是客戶將不得不放棄第三方資料庫，例如 Oracle。SAP 修改了 ECC 6.0 模組 (SAP 將其稱之為「重構」) 以利用 SAP HANA 的記憶體內功能；據稱該功能可提供更快速的效能。必備 HANA 資料庫這個條件，當然使客戶沒有選擇餘地，SAP 因此可以維持資料庫收入。

### 雲端附加元件

SAP 正在使用 S/4HANA 作為銷售外加雲端產品 (如 Ariba、Concur 和 SuccessFactors) 的方式。例如，SAP 不會重構所有 ECC 6.0 模組。相反地，SAP 的策略，顯然是使用必須單獨取得授權的雲端 (SaaS) 應用程式 (稱為「延伸模組」) 取代某些原始 SAP ERP 組件 — 又是 SAP 的額外收入來源。

# 問題：商業案例在哪裡？

即使目前的 SAP ERP 系統運作狀況良好，許多公司仍發現很難為 S/4HANA 轉移提供商業案例，而 S/4HANA 的移轉可能非常複雜、風險極高，而且成本昂貴。

## · 遵循業務驅動的發展藍圖

業務驅動的發展藍圖是一項三至十年的計劃，將業務策略轉化為技術措施，使組織能夠順利達成其目標。此類型的發展藍圖可確保技術投資與業務目標、優先順序、資源和時機保持一致。與 SAP 自己的時間和目標所主導的發展藍圖不同，「業務驅動發展藍圖」的目標，由企業業務主管定義。若應用程式和技術發展藍圖是依據 SAP 的時間和目標而構建，就不是由業務驅動的，而是供應商主導的發展藍圖。

業務驅動發展藍圖的三個主要優點：

- 最佳化資源以創造產能
- 加速創新
- 暢行未來的企業

## · 業務優勢

在不斷進化的業務需求與核心日常業務營運（通常取決於現有的 SAP ERP 系統）之間保持平衡，值得審慎考量。有些企業認為，行動性、雲端應用程式和物聯網（IoT）是其業務發展和數位轉型的重要環節。還有些企業則著重從現有的 SAP 資產、工作流程和業務流程中獲取最大價值，進而提高業務生產力。客戶應考慮與業務部門負責人和使用者進行磋商、評估市場機會，並審視這些考慮因素，以協助他們選擇最適合其業務營運和目標的途徑。

業務驅動發展藍圖是一項三至十年的計劃，將業務策略轉化為技術措施

## · 風險

評估風險意味著辨識業務目標與 IT 技術計劃之間的需求、差距和脫節之處。SAP 的主流維護支援終止代表一個重大決策時機，將影響業務部門和 IT。在達到業務驅動發展藍圖中的每個里程碑時，投入時間和精力來分析風險層級的變化極為重要。

## · 成本

在預算吃緊、資源有限的時代，CEO、CIO 和 CFO 非常在意組織為維持業務正常運作而在核心 SAP 應用程式上的開銷。鑑於 SAP 最後將終止主流維護支援，現在正是適當的時機，讓客戶盤點目前在 SAP 支援上的支出，以及實際上為企業帶來的價值。也正好讓客戶評估長期而言，S/4HANA 轉移的支出狀況，並估算實施後的成本。

## · 時機

關鍵問題是：企業準備好接受 S/4HANA 產品了嗎？若遵循 SAP 的時間表，組織可能被迫重新安排 IT 工作優先順序，甚至推遲其他可以促進業務發展的重大計劃。關鍵挑戰可能包括對已經十分緊繃的 IT 團隊提出更嚴苛的要求，和很長的部署時間。若正常運作、穩定、客製化的 SAP 商業軟體佈建仍適用於組織，則在考慮是否移至 S/4HANA 的決定時，仍有其他方法可以延長其使用壽命。企業不必遵循 SAP 的時間表，而是可以靈活地遵循自己的時間表。

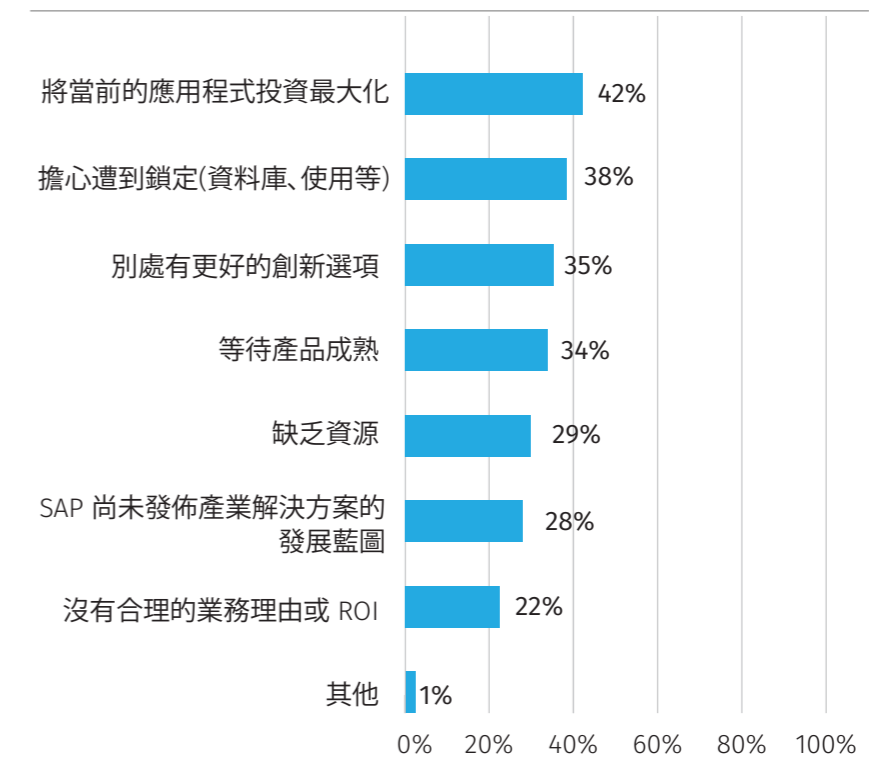
## · 營運影響

ERP 解決方案是推動日常業務營運的引擎，因此在 IT 主管尚未對未來的選擇做出決定時，ERP 系統盡可能延長最佳運作狀態的時間，是至關重要的。無論最終選擇哪種方式，必然都會出現服務中斷的問題，但企業目標是將服務中斷的情況減至最低，並沿著業務驅動的發展藍圖前進，而不在困境中停滯不前。最佳化現有資源，並在正確的技術和服務上進行明智的投資，有助於維持組織在正軌上運作。

在 IDG 所進行的一項調查中，受訪者指出在轉移至 SAP 時面臨重大的障礙，與財務、風險和產品成熟度等原因有關<sup>4</sup>

### 不轉移至 S/4HANA 的主要原因<sup>2</sup>

(由 89 位未運行或未評估 S/4HANA 的受訪者提出)



## 業務問題 1： 產品不成熟

「SAP S/4HANA 發展藍圖的複雜性、產業支援的功能缺乏明確性，以及各種可用的部署選項 (包括在地部署和軟體即服務 SaaS 部屬)，意味著客戶必須花更多的時間選擇最適合自己的產品，因為 SAP 已明確指出未來就是要上雲端。」<sup>5</sup>

GARTNER，2018 年 10 月

S /4HANA 可能需要花費數年的額外開發時間，才能提供現有 SAP ERP Business Suite 應用程式和產業解決方案的功能範圍。

許多 SAP 授權用戶亦擔心 S/4HANA 可能不支援現有的使用者客製化、附加元件和整合等內容。

**34%** 的 IDG 調查受訪者正在等待 S/4HANA 發展成熟，而有 28% 的受訪者在等待 SAP 發布其組織使用的產業解決方案發展藍圖<sup>4</sup>

## 業務問題 2：

# 複雜、風險高且昂貴

**轉**移至 S/4HANA 的路徑不明確，但潛在的成本和複雜性卻很明確。SAP 自己的文件指出，轉移至 S/4HANA 需要進行許多技術升級。<sup>7</sup>

其中包括安裝 HANA 資料庫以及一些中介軟體和硬體組件。

其中大多數組件均需要專門的資源來設定和測試新的資料庫、硬體和中介軟體。例如，為了實施 S/4HANA，光是從 Oracle 資料庫轉移至必需的 HANA 資料庫本身就可視為一個專案。Rimini Street 的客製化 S/4HANA 計算器可以快速估算轉移所涉及的各种成本。我們估計，每價值 100 萬美元的軟體授權，即需要 3,500 萬美元的轉移成本。如此昂貴的 S/4HANA 轉移專案同時也引發了針對 ROI 進行嚴格風險評估的需求。<sup>8</sup>

「『轉移』明顯低估了採用 SAP S/4HANA 涉及的轉換層級和範圍。這不只是將現有的資料和流程從一個位置直接移動到另一位置，更像是從住了20年的老房子搬遷到更現代化的都市公寓。」

CIO.COM<sup>6</sup>

## 您有哪些選擇呢？

**對**於現有的 SAP ERP 和 Business Suite 客戶而言，轉移至 S/4HANA 的前景自然會引發有關產品成熟度、成本和風險以及潛在中斷的問題。如果您無法合理解釋為何要轉移至 S/4HANA，最佳的替代性策略是什麼？

某些傾向盡早採用新科技的公司，可能會覺得投資在 S/4HANA 很有吸引力。這種作法需要極高的風險承受能力、足夠的財務資源以及額外且具備專業知識的技術人員，來測試和採用早期產品，並努力度過必經的發展陣痛期，且不考慮成本或 SAP 成敗參半的研發之路。

其他無疑被SAP 認為是對公司具有策略意義的客戶，例如SAP客戶中前 30 至 50 大的公司，可能會與 SAP 進行談判，以獲取執行幫助，指派技術資源至其 S/4HANA 專案，確保成功達成目標。

但是，對於大多數 SAP 客戶來說，商業案例並不合乎情理。產品相對缺乏功能性，還有成本和轉移的困難，都會帶來他們不願承擔的風險。那麼，他們有什麼選擇呢？



# 選項 1: 等到 S/4HANA 發展成熟

如果您像大多數客戶一樣，不是早期採用者，則可透過採取「維護並等待」的方式，在 S/4HANA 得到進一步測試和證明之前，爭取時間，讓時間對您有利。SAP 已承諾，為 Business Suite 7 提供的主流支援會一直持續到2027年。<sup>3</sup>

而在持續穩定實施 ERP 的同時，請考慮繼續向 SAP 支付高額的維護費用是否有道理。獨立的第三方支援是可行且明智的選擇，可節省維護成本。

您是否比較過支付高額維護費用的機會成本，與您可能進行的 IT 投資？

\*2020年2月4日，SAP 宣布為SAP Business Suite 7 提供的主流支援會一直持續到2027年。



## 選項 2：

# 保持開放的策略選擇

**對**於沒有計劃轉移至 S/4HANA 的公司，為運作 Business Suite 向 SAP 支付高額的維護費用，顯得更沒有道理。明確的選擇之一，是保留穩定的 SAP ERP、降低支援成本，將省下的資金用於創新。

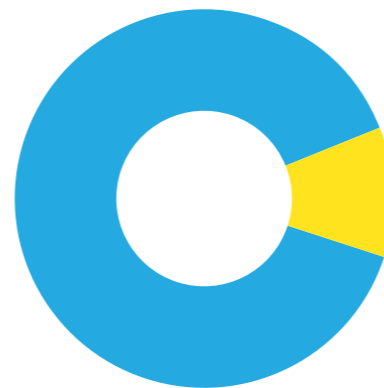
SAP 客戶可以轉而尋求第三方支援，以改進策略選項，並可幫助降低年度支援成本，最高達 90%。這種作法帶來的影響，包括減少支付給 SAP 的維護費用，避免增強套件升級，減少支援客製化和執行維護所需的內部資源成本。

實際上，大多數公司將近 90% 的 IT 預算用於維持正常運作，只剩下 10% 用於數位轉型和其他計劃。利用第三方支援所節省的成本，您便能將 IT 預算中的資金轉移到有助於業務發展和成長的現代技術上。

有了核心 ERP，公司可以善用省下的維護成本，在混合式 IT 環境中透過策略性雲端、社交、行動和大數據解決方案「從邊緣創新」。此類措施可以提升業務敏捷性、實現以客戶為中心和資料導向決策制定—與回饋價值極少卻昂貴的 SAP 維護費用相較，這是極為顯著的回報。

根據 Gartner<sup>9</sup>：

90% 的平均 IT 預算用於  
營運和維護



僅剩下的 10%  
用於增值計劃

## 更聰明的策略：

**為**何要冒險轉移至不成熟的應用程式，而且還要好幾年的時間，該應用程式的功能才能與您現有的系統匹敵？您準備接受全面重新佈建系統的成本、風險和業務中斷了嗎？

時間將會證明 S/4HANA 是否符合 SAP 的承諾。潛在客戶應審慎評估這項重大重新佈建的重要未知因素。在許多功能性增強以及發布時間方面，產品的發展藍圖仍未明朗。

S/4HANA 何時、是否能夠提供足夠的業務價值，證明轉移所付出的成本和精力是合理的，也還未有定論。將主流維護延長至 2027 年，以及將客戶專屬維護延長至 2030 年的決策，讓您的公司有足夠的緩衝時間，將您在 SAP Business Suite 上的投資最大化，等待 S/4HANA 提供與 SAP Business Suite 同等的功能，並將與轉移相關的風險和成本降至最低。同時，許多公司所依賴的 SAP 應用程式，將會在未來數年中持續有效地執行關鍵業務流程。

所以，明智的策略可能是等到 S/4HANA 商業案例更為實際，並在其他地方尋求創新。透過第三方支援，您現在即可降低維護成本，並騰出資金來啟動將影響您現今業務的 IT 專案。



## 參考資料：

<sup>1</sup> Computer Weekly, “SAP gives ECC users a five-year reprieve,” 2020 年 2 月 4 日.

<sup>2</sup> Survey by Rimini Street: How SAP Customers Are Responding to the Planned End of ECC6 Mainstream Maintenance Deadline, 2019 年

<sup>3</sup> SAP.com, SAP Extends Its Innovation Commitment for SAP S/4HANA, Provides Clarity and Choice on SAP Business Suite 7, 2020 年 2 月

<sup>4</sup> IDG Market Pulse Research Report: “Navigating the Future of ERP” 2019 年 12 月

<sup>5</sup> What Customers Need to Know When Considering a Move to S/4HANA — 2018 年更新, Gartner

<sup>6</sup> CIO.com, SAP S/4HANA is not a “migration project” — what CIOs need to know

<sup>7</sup> SAP, “Getting Started with SAP S/4HANA, On-premise Edition 1909,” 2020 年 1 月 14 日.

<sup>8</sup> S/4HANA calculator by Rimini Street

<sup>9</sup> Gartner, “Gartner IT Key Metrics Data, 2019, IT Enterprise Summary Report,” 2019 年 12 月 31 日.



## 全球總部

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

電話: 702.839.9671 免費電話: 888.870.9692

[riministreet.com/tw](http://riministreet.com/tw) | [linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street) | [twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)

## Rimini Street

Rimini Street, Inc. (那斯達克股票代碼: RMNI) 是企業軟體產品的全球供應商, 也是 Oracle 和 SAP 軟體產品的第三方支援供應商的領導品牌, 以及 Salesforce® 的合作夥伴。公司提供優質、回應迅速和整合式應用程式管理和支援服務, 使企業軟體授權用戶可節省高額成本、騰出資源進行創新, 並達成更亮眼的業務成果。全球 Fortune 500 大企業、中等企業、公共部門及來自各行各業的其他組織, 都將 Rimini Street 視為值得信賴的企業軟體產品和服務供應商。

