

Qué hacen 33 clientes de Rimini Street para optimizar su estrategia y sistemas de SAP



# ¿Qué pasaría si pudiera...?

Aumentar los ahorros y minimizar el riesgo al mismo tiempo que acelera la innovación en su posible ruta hacia SAP S/4HANA

Eliminar la finalización prevista del plazo de soporte para ECC de SAP como un control en su estrategia de SAP

Obtener la flexibilidad y el tiempo para elegir la nuevageneración del sistema que se adapte mejor a sus necesidades

Recibir un soporte completo para todos sus sistemas de SAP antes y después de su posible cambio a S/4HANA Los clientes de SAP se enfrentan a decisiones complicadas con respecto a su estrategia de aplicación de SAP. Cada vez aumenta más la presión para iniciar una costosa implementación de S/4HANA de "eliminar y reemplazar". Con la finalización prevista del plazo de soporte para ECC 6, SAP está realizando una inversión limitada a cambio de sus tarifas de mantenimiento aparentemente elevadas.

La mayoría de los clientes de SAP desearán posponer la toma de una decisión acerca de S/4HANA después de evaluar su alto costo percibido, la poca consolidación y el complejo retorno de la inversión. Para otros, no se trata de si deben cambiarse a S/4HANA, sino de cuándo hacerlo. Puede que algunos clientes de SAP, especialmente las medianas y nuevas empresas, perciban valor en la implementación anticipada de S/4HANA en la actualidad. Aún así, otros pueden negarse a obtener S/4HANA y buscar un mayor valor con la migración a aplicaciones de la nube más modernas que ofrecen otros proveedores de software.

Rimini Street ayuda a que los clientes optimicen su estrategia de SAP antes, durante y después de la posible implementación de S/4HANA, independientemente del escenario que se adapte mejor a su organización.



# Por qué Rimini Street es la ruta inteligente para avanzar de los clientes de SAP



### AHORROS CONSIDERABLES

Hasta el 90 % en ahorros en el soporte total de los costos y la capacidad de posponer millones en costos de S/4HANA.



### REDUCCIÓN DE RIESGO

Evite el riesgo extremo de la implementación anticipada de S/4HANA y mantenga la flexibilidad para poder elegir en un futuro la solución que mejor se adapte.



### **SOPORTE MEIORADO**

Soporte galardonado de un ingeniero asignado para todos sus problemas, incluido el código customizado o adecuaciones y las integraciones.



### INNOVACIÓN ACELERADA

Innovación más rápida gracias al financiamiento procedente de ahorros, al mismo tiempo que S/4HANA se consolida.

# Únase a los cientos de clientes de SAP que ya están adoptando Rimini Street

Independientemente de que su destino final sea S/4HANA o una aplicación moderna alternativa, bien no se hava establecido en ninguna plataforma futura, Rimini Street es la ruta inteligente para avanzar. Rimini Street presta soporte a los clientes de todas las versiones principales de SAP, incluido S/4HANA, así como a los clientes que tienen pensado terminar con la implementación de "eliminar y reemplazar" de S/4HANA en algún momento futuro, después de una transición sin problemas a SAP.

Rimini Street permite que los clientes que todavía no están listos para S/4HANA reduzcan los costos y el riesgo de S/4HANA al aplazar la decisión final hasta que surja un retorno de inversión tangible. Mientras tanto, pueden disfrutar del soporte prémium con ahorros significativos disponibles para financiar la innovación inmediata, lo que puede impulsar una ventaja competitiva.

En este documento se proporcionan solo algunos ejemplos de los clientes de SAP que adoptaron Rimini Street como su ruta inteligente para avanzar, incluidos algunos que ya disfrutaron de los beneficios de Rimini Street y regresaron a SAP sin problemas para usar su sistema de nueva generación. Esperamos que estos ejemplos le ayuden a comprender qué hacen otras organizaciones como la suya para optimizar sus estrategias y su sistema de SAP con Rimini Street



# Índice

Rimini Street ayuda a los clientes a usar SAP independientemente de la estrategia de aplicación que elijan. Use los iconos que hay a continuación para buscar clientes de Rimini Street que tengan una estrategia de SAP similar a la suya.

### CLIENTES DE SAP QUE HAN RECIBIDO SOPORTE DE RIMINI STREET Y QUE HAN REGRESADO SIN PROBLEMAS A SAP PARA USAR S/4HANA O ALGUNA OTRA APLICACIÓN NUEVA



CF Industries — 5

Propex — 6

Incitec Pivot Ltd — 7

Autoridad de energía de un estado grande — 8

Productor canadiense de acero — 8

Fabricante de tecnologías de la información — 9

Fabricante de placas de circuitos impresos — 9 Minorista de electrodomésticos y herramientas — 10 Compañía farmacéutica — 10 Compañía empacadora global — 11 Fabricante de ropa exclusiva — 11

### CLIENTES DE SAP QUE USAN S/4HANA ACTUALMENTE Y QUE RECIBEN SOPORTE DE RIMINI STREET



Cameco Corporation — 12 Fabricante de maquinaria y equipo de procesamiento de metales — 12

# CLIENTES DE SAP QUE RECIBEN SOPORTE DE RIMINI STREET CON UN ENFOQUE HACIA S/4HANA DE "ESPERAR Y VER", AL MISMO TIEMPO QUE SE MANTIENEN ABIERTOS A OPCIONES FUTURAS



Multnomah County — 14
Superior Uniform Group — 15
RSA Insurance Group — 16
Atento – Proveedor global de servicios de CRM y BPO— 17
Rodobens – Servicios financieros — 17
Bienes de consumo empacados — 18
Minorista de productos electrónicos de Fortune 500 — 18
Fabricante de productos de papel — 19
Conglomerado global de servicios de información — 19

Fabricante de productos electrónicos Fortune 500 — 20

Fabricante global — 13

Fabricante de equipo industrial — 20
Fabricante industrial de mediano tamaño — 21
Fabricante de golosinas y dulces — 21
Servicios globales de construcción e ingeniería — 22
Servicios de minería y construcción — 22
Minorista de ropa brasileña — 23
Servicios públicos europeos de telecomunicaciones y energía — 23
Fabricante europeo de productos electrónicos de consumo — 24
Compañía farmacéutica del Sudeste Asiático — 24

# **CF** Industries

Continúa usando la plataforma existente de ECC 6 al mismo tiempo que se suscribe con éxito a S/4HANA en la nube

CF Industries gastaba USD 30 millones anuales en TI y quería buscar formas de reducir las operaciones regulares y los costos de mejoras.

CF Industries se cambió a Rimini Street en 2016 para reducir los costos de sus operaciones de soporte de SAP y así obtener un equipo exclusivo de soporte que entendiera la infraestructura de TI y las necesidades comerciales de la compañía.

Como resultado, la firma recortó sus costos anuales de mantenimiento en un 79 % en comparación con los precios anteriores de SAP. Esto equivale a un ahorro total de más de USD 25 millones. Entre las ganancias, obtuvo una reducción del 50 % de los cuotas anuales de mantenimiento de SAP y la capacidad de evitar cinco actualizaciones importantes en los 10 años siguientes.

CF Industries necesitaba avanzar de un marco de ERP de SAP a una plataforma más ágil y flexible que pudiera manejar los requerimientos digitales. Por este motivo, creyó que la nube (pública) de S/4HANA le brindaría un nuevo comienzo y una plataforma para crecer.

Si todo sale conforme a lo esperado, la empresa piensa extender la presencia de su nube de S/4HANA al mantenimiento de la planta y la logística.

#### **DATOS DEL CLIENTE:**

Pasó de ser una cooperativa propiedad de los miembros a un fabricante y distribuidor global de fertilizante de nitrógeno y otros productos de nitrógeno.



SEDE CENTRAL: Deerfield, IL



INGRESOS: \$3.4 mil millones



**SECTOR:** fabricación y distribución



**EMPLEADOS:** 2900

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- · ECC 6, paquete de mejora 4
- · SAP Business Warehouse
- · Microsoft SQL Server

### **RETORNOS AL PROVEEDOR:**

- Se suscribió con éxito a la nube de S/4HANA desde SAP al mismo tiempo que continuaba recibiendo soporte de parte de Rimini Street
- "Le dije [a SAP]: quiero que me trate como si fuera un cliente nuevo.
   Tomó un tiempo, pero al final lo hicieron".

### **CONSIDERACIONES:**

- Redujeron de manera significativa en un 79 % los costos de soporte para las soluciones de SAP con Rimini Street.
- Liberaron a 3.5 empleados de tiempo completo para proyectos nuevos de TI.
- Ganaron una ventaja significativa al usar el soporte de Rimini Street para suscribirse a la nube de S/4HANA.

"Esto funciona como un puente de al menos tres años y durante este tiempo podemos evaluar la situación y elegir la ruta adecuada".

> — Tom Grooms, director de Sistemas de Información de CF Industries



# USD 25 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

"Pudimos tomar el dinero que ahorramos y reinvertirlo en nuevos sistemas al mismo tiempo que recibimos un nivel superior de soporte.

# Propex

### Fabricante geotextil global se cambia al soporte de Rimini Street para SAP... dos veces

En 2010, Propex se cambió al soporte de Rimini Street en un intento por recortar el incremento de sus costos de mantenimiento de SAP. David Eady, el director de TI de Propex, dijo "cambiarnos a Rimini Street fue una decisión muy sencilla. Ninguna otra de las opciones que vimos contaba con el mismo calibre".

En 2013, Propex volvió a usar el programa de soporte de SAP como parte de una estrategia, la iniciativa de expansión global de SAP. Posteriormente, Propex tomó la decisión de regresar a Rimini Street para prestar soporte a las instancias de ECC 6 de SAP de la compañía en los EE. UU. y Alemania.

Propex regresó a Rimini Street para recuperar un mayor control y flexibilidad sobre su roadmap del software de SAP, al tiempo que se beneficiaba de un servicio mejorado de primer nivel y de una reducción significativa de los costos totales de soporte. "La decisión de volver al soporte de Rimini Street desde SAP fue fácil de tomar porque nos habíamos acostumbrado al modelo de soporte significativamente más atento de Rimini Street", dice Eady.

Propex tampoco encontró ninguna razón convincente para quedarse en SAP e implementó de nuevo la solución de S/4HANA (por lo menos de momento). Sin embargo, Propex ya demostró que regresar a SAP puede ser una opción atractiva y simple para las compañías que lo deciden.

### **DATOS DEL CLIENTE:**

Miles de millones de personas dependen del portafolio de los productos de ingeniería de Propex. Sus fibras y telas sintéticas ayudan a construir infraestructuras clave en todo el mundo.

Cambiarnos a Rimini Street fue una decisión muy sencilla. Ninguna otra de las opciones que vimos contaba con el mismo calibre".

— David Eady, Director de TI de Propex





SEDE CENTRAL: Chattanooga,









### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- FCC 6
- Oracle Database

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

- · Aprovechar las implementaciones de ECC 6 actual
- Evaluar opciones futuras, incluido S/4HANA cuando esté listo

#### **CONSIDERACIONES:**

- · Recortar los costos de soporte de manera significativa
- · Disfrutar de un servicio mucho más responsivo de parte de expertos
- · Permitir que S/4HANA se consolide con el tiempo
- Regresar a la conocida ruta hacia SAP, de ser necesario y cuando esté listo

USD 51 MILLONES

# Incitec Pivot Ltd

### El cliente toma un enfoque progresivo hacia S/4HANA

Incited Pivot confió en sus aplicaciones de SAP durante más de 20 años y se convirtió en la primera compañía australiana en usar SAP para cambiar el soporte de proveedores y moverse a Rimini Street. Martin Janssen, director de Sistemas de Información de Incitec Pivot, describió el movimiento para optimizar costos y aumentar el retorno de inversión de la siguiente manera: "No es barato, pero obtenemos el mejor valor; por este motivo estamos con Rimini Street".

A pesar de que SAP es el sistema central de Incitec Pivot, Janssen y su equipo invirtieron en sistemas y soluciones nuevos, incluido CRM, el comercio electrónico, HCM y la logística para aumentar su plataforma de ECC. Hacerlo les permitió continuar innovando y mantener la delantera contra la competencia. Janssen señaló que todos los proyectos estratégicos fueron "financiados con ahorros logrados a través de Rimini Street".

Mas recientemente, la compañía comenzó a explorar las opciones adicionales de ERP y compró una licencia de S/4HANA de SAP, al mismo tiempo que continúa usando el soporte de Rimini Street. Tiene la intención de iniciar una implementación y evaluación controladas y progresivas de S/4HANA para determinar si es apropiado, así como un caso comercial, al mismo tiempo que mantiene su compromiso con las aplicaciones existentes de ECC. Incitec Pivot usará los dos sistemas de ERP en paralelo en el futuro inmediato hasta que el roadmap y la estrategia de S/4HANA se vuelvan más claros.

#### DATOS DEL CLIENTE:

Incited Pivot Ltd fabrica y suministra fertilizantes y explosivos. Además, presta servicios de minería en 16 países, incluidos Australia, EE. UU., México, Chile, Turquía e Indonesia.

SAP ha sido nuestro sistema más importante durante 20 años. Por este motivo, es importante mantenerlo en un estado correcto y en funcionamiento".

> director de Sistemas de Información de Incited Pivot Ltd





SEDE CENTRAL: Southbank, Victoria,



INGRESOS: USD 1.2 mil millones



SECTOR: fabricación de químicos



### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- · ECC 6, paquete de mejora 6
- · Business Objects
- Gestor de soluciones de SAP

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

- · Mantener las aplicaciones existentes de ECC 6 como el sistema central
- · Implementar S/4HANA de manera gradual mientras el producto continúa en desarrollo

### CONSIDERACIONES:

- · Reducir los costos de soporte de la aplicación ECC 6
- · Reinvertir los ahorros en soluciones nuevas
- · Tomar un enfoque progresivo hacia S/4HANA

USD 9.3 MILLONES



# Autoridad de electricidad de un estado grande



INGRESOS: USD 2.6 mil millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Compró con éxito la nueva versión de la aplicación de EEC de SAP con un descuento significativo.
- · Regresó al soporte y mantenimiento de SAP sin ninguna comisión o penalización.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

**Business Objects** 

SAP Business Planning and Consolidation

### Productor canadiense de acero



INGRESOS: USD 875 millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Según los planes de expansión global, era necesario regresar a SAP para obtener productos adicionales
- · Regresó a SAP sin penalizaciones para comprar productos nuevos, así como soporte y mantenimiento

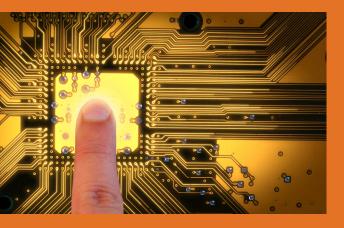
### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

SAP R/3 4.7

**Business Warehouse** 

**SAP NetWeaver** 





# Fabricante de tecnologías de la información



INGRESOS: USD mil millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Compró con éxito la nueva versión de la aplicación de EEC de SAP con un descuento significativo.
- · Regresó al soporte y mantenimiento de SAP sin ninguna comisión o penalización.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

SAP Max DB

# Fabricante de placas de circuitos impresos



INGRESOS: USD 160 millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

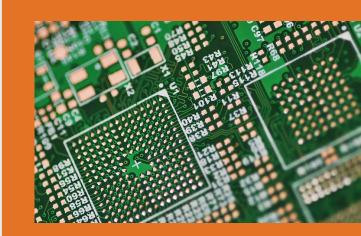
- La compra corporativa necesitaba cambiarse a un contrato único y global con el proveedor
- · Transición de regreso al soporte de SAP sin penalizaciones ni problemas

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

**SAP NetWeaver** 

**Oracle Database** 





# Minorista de electrodomésticos y herramientas



### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Compró nuevos productos móviles y de CRM de SAP.
- SAP hizo una oferta "muy atractiva" para regresar a su soporte sin necesidad de pagar tarifas de mantenimiento.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

R/3 4.7c

### Compañía farmacéutica



INGRESOS: información privada

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- Necesitaba comprar y actualizar la versión de ECC 6 que no estaba disponible con anterioridad cuando realizó la transición a Rimini Street.
- · Compró con éxito un producto nuevo y regresó al soporte de SAP sin penalizaciones.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

R/3 4.7c





# Compañía empacadora global



INGRESOS: USD 3.4 mil millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Lo compró una firma de capital privado que trasladó todos los contratos de SAP a un contrato maestro.
- SAP le ofreció descuentos significativos en todos los productos que adquiriera en el futuro como parte de su transición de regreso.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

R/3 4.7c

**Business Warehouse** 

# Fabricante de ropa exclusiva



INGRESOS: USD 45 millones

### **DETALLES DEL REGRESO A SAP:**

- · Compró aplicaciones nuevas de ECC de SAP después de optar por realizar la actualización.
- · Transición a SAP sin problemas

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

R/3 4.6

**Business Warehouse** 





USD 50 MILLONES AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

### **Cameco Corporation**



INGRESOS: USD 1.8 mil millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Seguirá usando ECC 6 en paralelo con S/4HANA y considerará la expansión de S/4HANA en un futuro, mientras se establece el caso comercial. Seleccionó Rimini Street para el soporte de S/4HANA según la experiencia y el conocimiento del personal de soporte en toda la pila tecnológica de SAP.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

S/4HANA Finance (implementación interna)

SAP HANA Database

ECC 6, paquete de mejora 6

**Business Objects** 

SolutionManager

# Fabricante de maquinaria y equipo de procesamiento de metales



INGRESOS: USD 2.8 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Usar S/4HANA como una implementación "totalmente nueva" para permitir un rediseño y la simplificación de procesos y mantener en paralelo el sistema existente de ECC 6. Seleccionó a Rimini Street para obtener soporte de S/4HANA, ya que el ahorro de costos proyectado podría usarse para financiar una expansión futura.

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

S/4HANA

**HANA** Database

ECC 6

Oracle Database 10.2



USD 210 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

(implementación interna): administración de pedidos y finanzas

# Global Manufacturer

Un cliente de SAP de mucha antiqüedad que determina que la mejor ruta para avanzar es innovar en torno al sistema central de SAP

Este fabricante global es un cliente de SAP de mucha antigüedad con dos retos principales: el primero consiste en que la compañía necesita reducir sus gastos operativos para aumentar la rentabilidad. El segundo es que la compañía necesita redefinir su estrategia de ERP de nueva generación para prestar mejor soporte a sus iniciativas comerciales.

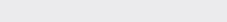
"No nos dábamos cuenta del valor del dinero que invertíamos en el mantenimiento de ERP o nuestra base de datos Db2", afirma el director de Sistemas de Información de la compañía. "Parecía que SAP ya no invertía más en el producto central de ECC y que toda la inversión estaba en sus servicios de la nube, incluido S/4HANA".

Mientras la compañía pensaba de manera activa su estrategia de SAP, inicialmente S/4HANA parecía ser el siguiente paso lógico. Sin embargo, según indica el director de Sistemas de Información, "cuando hablamos con SAP acerca de S/4HANA, vimos que resultaba demasiado costoso y que tenía un roadmap poco claro. No fuimos capaces de desarrollar un caso comercial en conjunto para justificar un procesamiento en memoria con HANA".

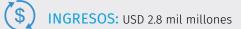
"Al cambiarnos a Rimini Street, vimos una oportunidad para ahorrar en mantenimiento, obtener un nivel más alto de soporte y reinvertir nuestros ahorros en soluciones nuevas sin aumentar nuestros gastos operativos", afirma el director de Sistemas de Información. "Al mismo tiempo, dejamos de buscar la respuesta a todas las preguntas en SAP y nos dimos cuenta de que la mejor ruta para avanzar consistía en mantener nuestro centro de ECC y agregar aplicaciones de la nube en su entorno. Innovar en torno a SAP fue la estrategia más viable y rentable".

### **DATOS DEL CLIENTE:**

Este fabricante global es líder de una amplia gama de productos de filtración industrial y fabrica productos para la producción de componentes microelectrónicos, cerveceras, etc.



**SEDE CENTRAL:** Estados Unidos







### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- ECC 6
- · Business Warehouse, GRC
- · IBM Db2

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

- · Optimizar los costos e innovar en torno a la aplicación ECC 6 actual
- Considerar S/4HANA y otros sistemas en el futuro

### **CONSIDERACIONES:**

- No vió inversión en ECC 6
- · La aplicación ECC 6 customizada cumple con las necesidades
- · S/4HANA es demasiado costoso sin retorno de inversión (por ahora).
- · Cumplir con las necesidades comerciales de forma más rápida con TI híbridas

Nosotros ya no vemos a SAP como una solución única, sino como una opción entre muchas y eso nos funciona bien".

> —Director de Sistemas de Información del fabricante global



USD 15 MILLONES

# Condado de Multnomah

El gobierno del condado aplazará los costos de la reimplementación de S/4HANA hasta que esté más consolidado

El condado de Multnomah busca continuamente formas de aprovechar el máximo valor de sus gastos en tecnologías de la información. Como entidad gubernamental, la organización no solo debe manejar las necesidades comerciales de sus unidades operativas, sino que también tiene la responsabilidad de mantener seguros sus sistemas para cumplir con los requerimientos del condado.

El condado Multnomah usa una versión altamente customizada de SAP ECC 6 con las bases de datos de Oracle. El condado considera que el soporte del proveedor de SAP es ineficiente y costoso. "Había una ineficiencia increíble en el modelo de soporte porque continuamente teníamos que repetir el contexto del caso, aunque se había registrado en varias ocasiones en la solicitud", afirma Boob Leek, director de Sistemas de Información del condado de Multnomah.

"Además, estábamos experimentando el esfuerzo al que se enfrentan muchos clientes de ECC 6 con SAP para tratar de pasar a todo el mundo a la plataforma de S/4HANA. Cuando algunos de los clientes más grandes de SAP también se negaron a pagar esa reimplementación a cambio de un producto que le faltaba consolidación, sabíamos que S/4HANA no era la ruta que gueríamos tomar".

"Evaluamos seriamente cada dólar de los contribuyentes que gastamos; optimizar costos es muy importante v primordial".

### **DATOS DEL CLIENTE:**

Con una extensión de solo 465 millas cuadradas, el condado de Multnomah es el contado más pequeño con respecto al área en Oregón, pero es el más grande en población, al prestar servicio a casi 800,000 personas.

# 66 En retrospectiva, si pudiera, haría el cambio a Rimini Street muy pronto".

— Bob Leek, director de Sistemas de Información del contado de Multnomah





SEDE CENTRAL: Portland, Oregón



INGRESOS: USD 1.7 mil millones



SECTOR: público



MPLEADOS: casi 8000

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- ECC 6
- · Oracle Database

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Sistema personalizado de ECC 6 que cumple las necesidades actuales y planificadas. Considerará usar S/4HANA en un periodo de 3 a 6 años

### CONSIDERACIONES:

- · La aplicación ECC customizada cumple con las necesidades comerciales.
- · Sin valor por la reimplementación de un S/4HANA no consolidado
- · Nuevas inversiones que incluyen la nube y seguridad
- · Gente talentosa que impulsa el éxito digital

USD 57 MILLONES

# Superior Uniform Group

La aplicación ECC 6 customizada cumple más de lo que se necesita, mientras que S/4HANA todavía no ofrece una funcionalidad comparable

Superior Uniform Group operó con una serie de versiones de ECC de SAP durante 18 años y customizó el módulo SAP Apparel and Footwear Solution (AFS) para cumplir con las necesidades comerciales. Hubo muy pocos problemas de soporte que debían registrarse con SAP, debido a que los expertos desarrolladores internos de SAP podían resolver la mayoría de ellos. Sin embargo, los costos de soporte de Superior eran altos e iban en aumento.

Según afirma Mark Decker, el director de Sistemas de Información de Superior Uniform Group, "tuvimos un contrato de soporte muy grande que incluso cubría los aumentos anuales. Los paquetes de mejora y actualizaciones no eran significativos para nosotros, realmente no recibíamos ninguna nueva funcionalidad aplicable".

"ECC 6 se encuentra al final de la ruta en términos de nuevas características y funcionalidades", continúa Decker, "pero nuestra versión de ECC 6 cumple más que las necesidades comerciales". Superior no podía justificar los costos, recursos y tiempo significativos que se necesitaban para cambiar a S/4HANA.

"No tenemos necesidad de migrar a S/4HANA porque no ofrece funcionalidades comparables con las que customizamos en el sistema AFS actual".

### **DATOS DEL CLIENTE:**

Superior Uniform Group es uno de los proveedores líderes de uniformes y ropa de vestir en los Estados Unidos; cuenta con un modelo comercial único que ofrece programas de uniformes y prendas de valor con base en el servicio a una amplia gama de clientes.

Los fondos disponibles por el cambio al soporte de Rimini Street son una gran contribución de vuelta al negocio".

> — Mark Decker, director de Sistemas de Información de Superior Uniform Group





SEDE CENTRAL: Seminole, Florida



INGRESOS: USD 265 millones



SECTOR: fabricante de ropa



### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

- FCC 6
- · Solución de ropa y calzado
- · Microsoft SOL Server

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

- El sistema ECC 6 customizado cumple más de lo que se necesita.
- · Considerará S/4HANA en lugar de otros sistemas en el futuro.

#### CONSIDERACIONES:

- · Cliente de SAP por 18 años
- · La aplicación ECC customizada cumple con las necesidades comerciales.
- · No había ninguna funcionalidad comparable con S/4HANA.
- · Los ahorros pasaron a ser ganancias por cada acción.

USD 35 MILLONES

# RSA Insurance Group

Aseguradora multinacional protege la inversión de SAP y tiene planes de usar Rimini Street en el futuro

Como parte de una amplia revisión de las plataformas de TI en las operaciones de RSA del Reino Unido, la compañía decidió investigar nuevas opciones en torno al programa de soporte para sus aplicaciones de SAP. La tecnología existente era bastante sólida y Sandra Phillips, gerente comercial de RSA, quería proteger la inversión de RSA.

El objetivo para la organización consistía en reducir el costo total de la propiedad (TCO) y, a la vez, garantizar el tiempo de actividad y la continuidad del negocio de toda la infraestructura de SAP con el fin de mitigar cualquier riesgo que pudiera surgir para esta aplicación fundamental.

El equipo seleccionó a Rimini Street, un líder del mercado que había elaborado con éxito una impresionante cartera de clientes de primera categoría. Rimini Street brinda soporte para las customizaciones de RSA y proporciona actualizaciones fiscales, jurídicas y normativas adaptadas.

A pesar de cambiar a Rimini Street, RSA no descartaba volver a SAP en un futuro cuando una solución mejorada como S/4 HANA ofreciera beneficios comerciales concretos. Según phillips, "Los significativos ahorros que logramos con el soporte independiente permitieron mejorar la rentabilidad, lo que contribuye al mismo tiempo en nuestra capacidad de invertir en aplicaciones nuevas para el futuro y en iniciativas comerciales más ambiciosas. Rimini Street supuso un cambio radical en la empresa".

#### DATOS DEL CLIENTE:

RSA, uno de los principales grupos aseguradores multinacionales del mundo que cotizan en bolsa, se dedica desde hace más de 300 años a proteger a sus clientes de posibles riesgos e incertidumbres.

# Rimini Street supuso un cambio radical en la empresa".

— Sandra Phillips, gerente comercial de RSA Insurance Group





**SEDE CENTRAL:** Londres, Inglaterra



INGRESOS: 6.3 mil millones GBP



**SECTOR:** servicios financieros



MPLEADOS: 13,500

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

- R/3 and ECC 6
- · Oracle Database

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

- · Reducir el TCO de SAP
- · Regresar a SAP cuando haya capacidades de mejora disponibles

### **CONSIDERACIONES:**

- Reducir el TCO de SAP
- Soporte atento de ingenieros expertos
- · No cuenta con planes actuales para realizar la actualización a S/4 HANA
- · Ahorros de inversión en aplicaciones nuevas

USD 70 MILLONES





# USD 15 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

# Atento – Proveedor global de servicios de CRM y BPO



INGRESOS: USD MIL MILLONES

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Sistema customizado de ECC 6 que cumple las necesidades actuales y planificadas. Considerará S/4HANA junto con otras opciones en el futuro.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Inversión enfocada en la recién creada unidad comercial Atento Digital.

— Rogerio Ribeiro, director de Sistemas de Información de Atento

No vimos el beneficio

comercial de movernos

como S/4HANA de SAP".

a una plataforma costosa

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

Microsoft SQL Server

### Rodobens - Servicios financieros



INGRESOS: USD 300 MILLONES

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Sistema customizado de ECC 6 que cumple las necesidades actuales y planificadas. Considerará usar S/4HANA en un periodo de 3 a 6 años.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Portafolio de soluciones de CRM de omnicanalidad

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

Microsoft SQL Server

Estamos muy satisfechos con nuestro actual y estable sistema de SAP y, en este momento, no tenemos intención de actualizarnos a S/4HANA".

> — Marcos Adam, director de Sistemas de Información de Rodobens



USD 44 MILLONES
AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET





USD 50 MILLONES

AHORRO PROYECTA<u>DO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET</u>

### Bienes de consumo empacados



INGRESOS: USD mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Inconforme con el soporte de SAP y el TCO de SAP, en general. Ve a S/4HANA como el futuro de SAP, pero todavía no está lo suficientemente consolidado. Evaluará a S/4HANA nuevamente en el futuro.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- El sistema de inteligencia empresarial basado en HANA incluye un análisis de rentabilidad en tiempo real.
- · Macrodatos, IoT y ML para realizar análisis predictivos en tiempo real en la nube de Azure

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

IBM DB2

ECC 6, paquete de mejora 6

**HANA Database** 

**Business Objects** 

### Minorista de electrónicos Fortune 500



INGRESOS: USD 3.4 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Ver a SAP como un proveedor de aplicaciones estratégicas. S/4HANA se establece como no consolidado con demasiados problemas abiertos. No es posible calcular un retorno de inversión significativo y las demandas de un mejor rendimiento no son suficientes. Evaluará a S/4 nuevamente cuando esté más consolidado y se haya probado.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Experiencia digital disponible
- · Mejoras de CX para impulsar el compromiso y la lealtad

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

ECC 6, paquete de mejora 4

SAP CRM

SAP Point of Sale



USD 210 MILLONES





USD 300 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

### Fabricante de productos de papel



INGRESOS: USD 5 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Ve el uso de SAP de una manera muy estable y funcional. Consolida todos los sistemas adicionales en la plataforma de SAP. Ve a SAP como un proveedor de aplicaciones estratégicas y considera el potencial de HANA y S/4HANA, pero en este preciso momento no encuentra ninguna razón convincente para cambiarse. Evaluará a S/4HANA nuevamente en el futuro.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Mejoras de CX a una herramienta galardonada de visibilidad de cadena de suministro

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

R/3 4.6 y 4.7, ECC 6

SAP SCM

# Conglomerado global de servicios de información



INGRESOS: USD mil millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Desarrolló un plan a cinco años para optimizar las aplicaciones actuales de ECC 6. Esperar a que las aplicaciones de la nube maduren, incluido S/4HANA. Evaluación en cinco años de las opciones de la nube.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Usar una estrategia de ERP por niveles con aplicaciones de acuerdo con condiciones restrictivas
- · Inteligencia comercial con base en datos para la eficacia del equipo de ventas

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

ECC 6

**Business Objects** 

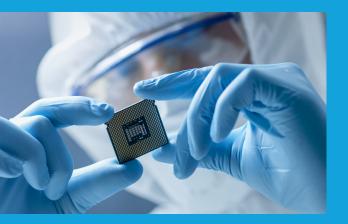
IBM DB2

Microsoft SQL Server



USD 82 MILLONES





USD 238 MILLONES AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

### Fabricante de electrónicos Fortune 500



INGRESOS: USD 25 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Optimizar SAP como sistema de registro a un menor costo. Cambiar algunos módulos para mejorar opciones de la nube y evaluar el sistema que se adapte mejor en el futuro, cuando esté listo, incluido S/4HANA, entre otras opciones.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Soluciones industriales de Internet de las cosas.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 5 y 6

Oracle Database

# Fabricante de equipo industrial



INGRESOS: USD 2 mil millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Sistema ECC customizado que cumple las necesidades actuales y del futuro. Añadir innovaciones de la nube en torno al centro de SAP y planes para evaluar cuando S/4HANA esté más consolidado y sea más rentable.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Invertir en el rendimiento de los procesos comerciales y nuevas tecnologías de productos industriales para impulsar el aumento de los ingresos

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

FCC 6

SAP BI, GRC



USD 160 MILLONES





# USD 37 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

### Fabricante industrial de mediano tamaño



INGRESOS: USD 200 millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

No se determinó ningún valor a corto plazo de HANA o S/4HANA. Cambiar los costos de mantenimiento a innovación y aplazar la decisión con respecto a S/4HANA hasta que sea mucho más rentable.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Reinventar los productos que se ofrecen a los clientes para tener costos más bajos y con mayor capacidad para mantenerse a la delantera de la competencia.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

Oracle Database

### Fabricante de golosinas y dulces



INGRESOS: información privada

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

SAP customizado cumple las necesidades actuales. El plan estratégico de TI incluye una evaluación de los sistemas en la nube con el paso del tiempo. Considerará la nube de S/4HANA como parte de la evaluación competitiva.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Automatizar la fabricación para incrementar la eficiencia
- · Iniciativas de redes sociales que impulsan una mayor interacción de los consumidores

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6, paquete de mejora 5

**Business Objects** 

Microsoft SQL Server



USD 21 MILLONES





# USD 160 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

# Servicios globales de construcción e ingeniería



INGRESOS: USD 4 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

SAP es un sistema fundamental, sin embargo, la contención del costo es importante. Actualizar a ECC 6 es una prioridad actual además de esperar a que S/4HANA se consolide, como mínimo, dentro de los próximos cinco años. Plan para evaluar varias opciones futuras, no solo S/4HANA.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Coincidir en la administración de gastos y viajes
- · Deltek para soluciones de ERP específicas del sector a la delantera de la competencia

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

R/3 4.7

SAP SRM, BW, GRC

### Servicios de minería y construcción



INGRESOS: USD 17 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

SAP es un sistema de registro estratégico Es demasiado costoso implementar S/4HANA debido a las customizaciones. Optimizar los costos de SAP ahora y evaluar los sistemas de nueva generación en un plazo de 5 a 10 años, incluido S/4HANA y otras opciones competitivas.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Soluciones de movilidad para miembros del equipo de campo
- · Tecnología de modelado en 3D

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6, paquete de mejora 7

CRM, GRC, SRM, BW

**Business Objects** 

Oracle Database



USD 395 MILLONES





USD 26 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

# Minorista de ropa brasileña



\$) INGRESOS: USD mil millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Sistema customizado de ECC 6 que cumple las necesidades actuales y planificadas. Considerará usar S/4HANA en un periodo de 3 a 6 años.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · 79 tiendas físicas nuevas de venta minorista
- · Mejoras avanzadas en la cadena de suministro para brindar soporte al breve tiempo de comercialización asociado con la moda

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 6

# Servicios públicos europeos de telecomunicaciones y energía — 24



INGRESOS: USD 3.4 mil millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Sin planes de dejar la plataforma actual de ECC.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Sensores y medidores inteligentes de Internet de las cosas
- · Plataforma de administración de datos como una nueva oportunidad de ingresos

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

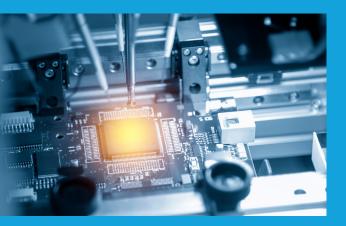
ECC 6, paquete de mejora 7

**Oracle Database** 



USD 103 MILLONES





# USD 192 MILLONES

AHORRO PROYECTADO A 7 AÑOS CON RIMINI STREET

# Fabricante europeo de electrónicos de consumo



INGRESOS: USD 8 mil millones

### ESTRATEGIA DE S/4HANA:

Preocupado por la estabilidad de la plataforma de S/4HANA. Aplazar más la evaluación hasta que S/4HANA esté más consolidado y se haya probado.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

- · Invertir en una infraestructura de seguridad cibernética por toda la compañía
- · Internet de las cosas avanzado en asociación con unidades comerciales

### **APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:**

R/3 4.7

# Compañía farmacéutica del Sudeste Asiático



INGRESOS: USD 600 millones

### **ESTRATEGIA DE S/4HANA:**

Determinó que no hay retorno de inversión con la actualización. Permanecer en el sistema actual al menos hasta 2020 y posteriormente evaluar de nuevo las opciones del sistema futuro. Evaluar las opciones de la nube para sistemas de interacción en torno al centro de SAP.

### INNOVACIÓN ACELERADA:

Implementar soluciones ERP basadas en la nube para los socios de distribución.

### APLICACIONES Y TECNOLOGÍA:

ECC 5

CRM, SCM, SRM, BW

**Business Objects** 



USD 68 MILLONES

# Rimini Street

#### Sede central internacional

3993 Howard Hughes Parkway, Suite 500, Las Vegas, NV 89169, EE. UU.
Teléfono: 702.839.9671 Línea gratuita 888.870.9692
riministreet.com/mx | linkedin.com/company/rimini-street | twitter.com/riministreet

#### Acerca de Rimini Street

Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI) es un proveedor global de productos y servicios de software empresarial, el principal proveedor de soporte independiente para productos de software de Oracle y SAP, y 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, destinar recursos para la innovación y conseguir resultados comerciales mejorados. 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.

© 2020 Rimini Street, Inc. Todos los derechos reservados. "Rimini Street" es una marca registrada de Rimini Street, Inc. en Estados Unidos y otros países, y Rimini Street, u logotipo y las combinaciones derivadas, al igual que otros diseños que incluyen el símbolo "TM", son marcas registradas de Rimini Street, Inc. ("Rimini Street, Inc. Todas las demás marcas comerciales siguen siendo propiedad de sus respectivos que se disponsa lo contrario de forma expresa por escrito, Rimini Street en ningún caso será responsable y se exime de cualquier garantía explícita, implícita o legal en relación con la información presentada, incluida, entre otras, toda garantía implícita de comercialización o adecuación para un propósito en particular. Rimini Street no será responsable por ningún daño directo, indirecto, resultante, punitivo, especial o accidental que pueda derivarse del uso o de la incapacidad de usar la información. Rimini Street no ofrece ninguna declaración ni garantía respecto a la exactitud ni a la integridad de la información proporcionada por terceros, y se reserva el derecho a modificar la información, los servicios o los productos en cualquier momento. LT-MX-101220

