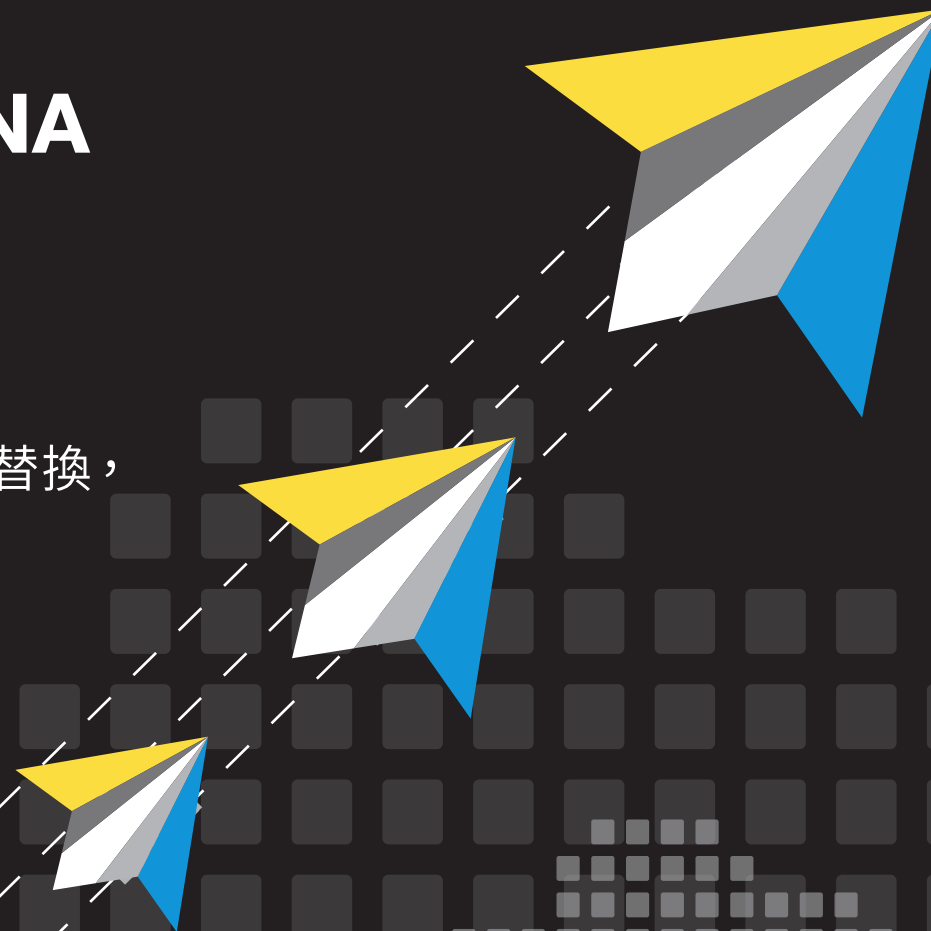


建立商務案例： 對SAP推動S/4HANA 轉移的 3 種回應

企業會留下來付錢，還是淘汰並替換，
還是開闢一條業務至上的道路？



SAP 計畫的終止期限迫在眉睫： 企業準備好了嗎？

SAP 計畫在短短幾年內從內部 ERP 部署轉向 S/4HANA。這將是 Business Suite 7 核心應用程式版本主流維護支援的大限。因此，SAP 正在向目前使用穩定成熟的 ERP 軟體平台的授權用戶施壓，使其轉移到 S/4HANA。這意味著 SAP 客戶需要做出一些關鍵決策來確定他們的 ERP 發展藍圖和戰略。

這種轉移對 SAP 的意義：

- S/4HANA 僅能在 SAP HANA 資料庫平台上執行。但 SAP 意圖打入目前由 Oracle 和 Microsoft 主導的資料庫市場，利潤豐厚達 340 億美元。¹
- S/4HANA 為 SAP 雲端應用程式和服務開闢了機會，這應有助於 SAP 實現明顯的野心，與 Salesforce®、Workday 和雲端領域其他對手一較長短。SAP 雲端產品組合目前包含針對應用程式、基礎架構和託管，以及平台的服務。
- SAP 的新產品策略和發展藍圖，定義了一條路徑，旨在幫助 SAP 實現已宣布的目標：雲端營收在 2023 年達到 390 億美元。²

在決定轉移到 S/4HANA 之前，組織應提出以下問題：「這種轉移對我們和 SAP 來說一樣重要嗎？」「商業案例為何？」「有哪些選項？」

本電子書介紹建構未來 SAP 環境的商業案例時，要考慮的 6 個關鍵標準，以及每個標準對可用的 SAP 路徑的影響。



「SAP 未來是否能成為具主導地位的雲端公司，取決於多數就地部署的客戶是否願意接受 SAP 的新一代平台，移往 S/4HANA。」³

- Diginomica, Jon Reed

建立 商業案例

在為您未來的 SAP 環境建立商業案例時，請考慮以下 6 個關鍵標準，決定最適合貴公司的路徑。

- 1 採用業務驅動的發展藍圖
- 2 業務優勢
- 3 風險
- 4 成本
- 5 時機
- 6 營運衝擊

3 抉擇難題： 條潛在的 SAP 路徑

企業必須迅速決定未來 5 到 10 年要遵循哪條 SAP 路徑。三個可能選項為：



留下來付錢

保留現有的 SAP 安裝並為日益減少的支援付費。



淘汰並替換

放棄對成熟、客製化且有效的 SAP 實作的所有投資，改為使用針對 SAP 特定雲端產品所設計，不成熟的 S/4HANA 及其 SAP HANA 資料庫。



開闢一條業務至上的道路

開創一條混合路徑。保留現有、客製化、運作良好的 SAP ERP 軟體，以第三方支援維護，再選擇將應用程式轉移到 AWS 或 Azure 等獨立的雲端產品。

以下內文詳細介紹為您未來的 SAP 環境建立商業案例的 6 個關鍵標準，以及每個標準如何影響 3 條潛在的 SAP 路徑。



採用業務驅動的發展藍圖

每家企業都有不同的目標，但對於許多有遠見的執行長來說，營業額成長、利潤增加、提高客戶忠誠度及獲得競爭優勢可能是首要任務。執行長瞭解，新的數位科技在幫助推動業務發展方面可以發揮重要作用，因此許多執行長正積極推動創新和加速成長，以達成其策略目標。選擇 SAP 路徑時，應根據企業的業務驅動發展藍圖和未來願景仔細權衡，並考慮一個問題：SAP 計畫終止主流維護服務，是否是組織策略中的障礙？

每條潛在 SAP 路徑的考量：



留下來付錢

- 執行長應權衡採用 SAP 技術和支援發展藍圖的財務影響，然後決定它將如何影響投資於創新和成長的能力。
- 諮詢 IT 領導者，了解 SAP 的支援模式和藍圖是否真的能推動創新，還是會阻礙創新，會很有幫助。



淘汰並替換

- 企業當前 SAP 系統的成熟度是一大考量：運作順暢嗎？是否能充分因應組織未來的需求？
- 高階主管應評估，組織能否接受「淘汰並替換」策略勢必會帶來的業務中斷。
- 企業的 IT 部門是否具備佈建的能力？S/4HANA 佈建牽涉到的技術複雜程度可能很高。
- 授權用戶應檢視許多不同的部署選項，決定哪一種最適合組織：私有或公有（單租戶或多租戶）、內部部署或放在雲端。



開闢一條業務至上的道路

- 領導階層應考慮策略性地部署一些新的 S/4HANA 模組，同時保留現有 ERP 平台的核心功能，是否具有業務意義。
- SAP 第三方支援在這方面是一個策略性選擇，可以增加價值並幫助降低維護成本，使資金重新投入創新和成長。

什麼是業務驅動的發展藍圖？

業務驅動的發展藍圖是 3 到 10 年期的計畫，將企業的業務策略轉化成技術方針，推動組織實現目標。這種業務驅動的發展藍圖可確保技術投資與業務目標、優先事項、資源以及時機一致。

與以 SAP 的時間和目標主導的藍圖不同，業務驅動發展藍圖的最終目標，由企業的業務主管定義。如果應用程式和技術發展藍圖是圍繞 SAP 的時間和目標建立的，這就不是由業務驅動，而是由原廠主導的發展藍圖。

業務驅動發展藍圖有 3 個重要優點：

- 最佳化資源以創造產能
- 加速創新
- 讓企業與時俱進

[深入瞭解如何實現業務驅動發展藍圖。](#)

2

業務優勢

如何在不斷進化的業務需求與核心日常業務營運(通常需仰賴現有的 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構成部分。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。展望未來,授權用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。

每條潛在 SAP 路徑的考量:



留下來付錢

- 目前看來這似乎是阻力最小的路徑,但這可能只是推遲未來被迫採用 S/4HANA 的時程,因為提供給內部部署 SAP 解決方案的主流維護支援一定會終止。領導者應考量這個選項是否符合業務部門和使用者的最佳利益。



淘汰並替換

- 企業領導者應評估現在遷移到 SAP 雲端的業務效益和投資回報,而不是空等。
- 商業分析師應能仰賴 SAP 提高 S/4HANA 中查詢速度的保證,以便他們能快速滿足授權用戶組織中使用者的需求。⁴企業應查看公正的研究和其他獨立、基於事實的證據來支持這些聲明。
- 在資料導向的世界中,銷售、行銷和業務部門需要即時分析和報告,來幫助他們進行研究和決策。領導者應詢問,SAP HANA 資料庫是否可以提供即時分析和報告,以將員工生產力最大化,或其他資料倉儲和商業智慧工具是否是更好的投資。



開闢一條業務至上的道路

- 採用混合式策略,利用現有的 SAP 投資,同時透過將業務應用程式現代化或轉移到行動和雲端來實現創新。組織可以尋求提供服務和解決方案的獨立第三方支援廠商,協助加快這項工作。
- 這個選項可化解對 S/4HANA 成熟度的疑慮。有些客戶的困擾是,相較於證實有效、功能豐富的 R/3 4.x 和 ECC 平台,S/4HANA 是仍處於早期階段的產品,缺乏強大的商業效益。
- 部分第三方支援廠商提供的解決方案可延長現有 SAP 軟體的使用壽命且能嵌入功能,以擴展與其他業務應用程式的互用性。

做最有利於業務的選擇

「我們不再向 SAP 尋求每一個答案。我們還發現,未來的最佳做法就是維持 ECC 核心,然後在周圍新增雲端應用程式。以 SAP 為中心推展創新,就是最可行且具成本效益的策略。」⁵

- Pall Corporation, IT 部門副總裁暨
資訊長, Paul Wilner

3

風險

評估與每條潛在 SAP 路徑相關的風險，意味著辨識業務目標與 IT 技術計畫之間的需求、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。瞭解其他企業的計畫也很重要。多數 SAP 客戶在評估 SAP S/4HANA 轉移的高成本、低成熟度和難以獲得的投資報酬率後，決定延後轉移。⁶與此同時，選擇留在 SAP 並支付費用，是代價高昂的決定，會占用資金，使其無法用於創新。

每條潛在 SAP 路徑的考量：



留下來付錢

- SAP 支援成本高昂，回收的價值則令人懷疑。在最近的一項調查中，執行 ECC6 的 SAP 客戶中，有 85% 的受訪者並未執行最新的 Enhancement Pack 8 版本 — 大約發行於三年前 — 原因是缺乏實質創新、執行這些版本所需的能力（人員、時間、金錢），以及升級帶來的低投資回報率。組織應質疑是否有令人信服的理由繼續升級到最新的 SAP。
- 支援 Business Suite 7 應用程式很可能並非 SAP 未來願景的一部分。SAP 顯然僅在核心 ECC 應用投入極少的資源，反而專注於發展雲端訂閱商業模式，以獲得高成長、高利潤、可預測的經常性收入。



淘汰並替換

- S/4HANA 是尚在早期且大致上未經證實的產品，因此可能會造成成本超支和業務中斷。
- 為應用程式、基礎架構或平台即服務 (PaaS) 轉移到 SAP 雲端，可能需要放棄或交換現有的永久軟體授權，才能以優惠價格「租用」SAP 的解決方案。
- 轉移到 S/4HANA 可能會導致系統故障並對營運產生負面影響，正如 Haribo⁷、Revlon⁸ 和其他客戶所遇到的情況一樣。
- 風險承受度高的組織較容易證明所需時間、資源和資金的合理性，且隨著解決方案不斷進化及成熟，他們應該要預期 S/4HANA 套件會進行多次修改。現有的 SAP 授權用戶應自問，這樣的描述是否符合他們的組織。
- 授權用戶應考量他們對當前系統及其穩定性所做的投資。如果系統久經考驗且涵蓋了所需的功能，那可能並不值得破壞多年的既有成果並「修復沒壞的東西」。
- 現在轉移到 S/4HANA，將使授權用戶的應用程式、中介軟體、資料庫和基礎架構綁死在 SAP 的技術堆疊上。

S/4HANA 準備好開放使用了嗎？專家觀點

「雲端版本不成熟，仍缺少很多功能...它只有大家不在乎、還沒準備好開始使用，或不相干的功能。」⁹

- Gartner, Duy Nguyen

「由於 S/4HANA 是一個新的 ERP 套件，因此資訊長可用於研究的 S/4HANA 案例並不多。」¹⁰

- Abacus Consulting 副總裁，
Jawad Akhtar



開闢一條業務至上的道路

- **第三方支援**是一種在判斷 S/4HANA 是否適合組織的同時，降低 SAP 支援成本的方法。
- 分析繼續使用內部部署的 SAP 解決方案，或立即轉移到 S/4HANA 的短期和長期效益，會很有幫助。考量每一條路徑將如何影響業務驅動的發展藍圖。建構混合式基礎架構可能是更好的選擇。使用雲端基礎架構即服務 (IaaS) 的混合式 IT，可以減少對低價值資料中心管理的需求，並提供機會，專注於應用程式最佳化，包括對 SAP 之外的 SaaS 選項的開放存取。
- S/4HANA 是一個不成熟的解決方案；客戶應考量其與目前成功運作的系統相比，哪個較為穩定。先行等待，不要急著全面採用 S/4HANA 實作，並考慮完全不同的靈活路徑，或許更加值得。在最近的 DSAG 調查中，「有將近半數 (48%) 的受訪者仍在投資 SAP Business Suite。」¹¹
- 儘管主流維護支援終將結束，但仍有一部分的 SAP 客戶有意讓現有穩定且成熟的軟體投資價值最大化。第三方支援廠商可以延長現有平台的使用壽命，並提供支援和諮詢，幫助組織建立他們現在和未來需要的業務支援技術。

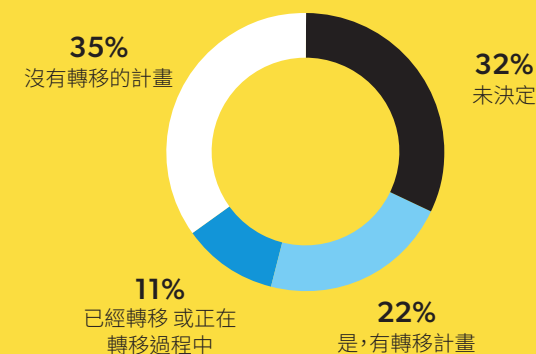
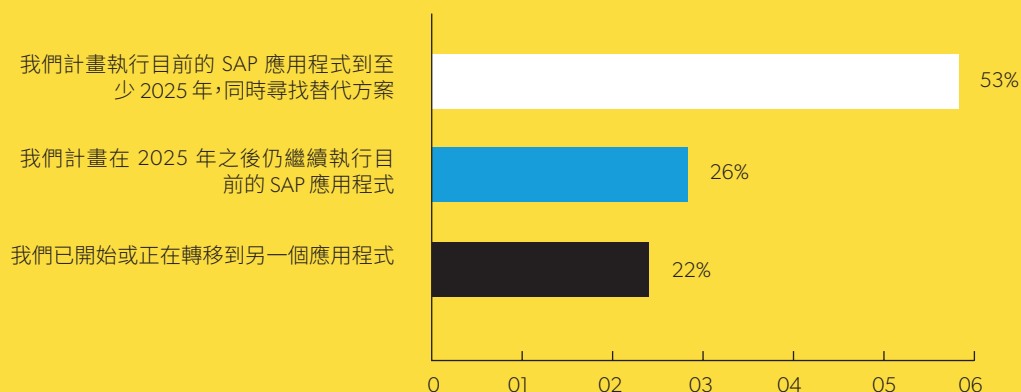
「[轉向第三方支援] 可提供至少三年的緩衝，在此期間我們可以評估不同東西，從而選擇正確的路徑 [包括 S/4HANA]。」¹²

CF Industries 資訊長 Tom Grooms

其他 SAP 客戶的選擇

將近 80% 的 SAP 授權用戶在最近的一項調查計畫中表示，他們預定至少在 SAP 計畫的 ECC6 主流維護日期結束時或之後，繼續執行他們客製化、成熟的 SAP 系統。⁶

SAP 計畫終止對 Business Suite 7 的支援將如何影響您的應用程式策略？



受訪者中，三分之二的 IT 主管表示，他們目前「沒有轉移計畫」，或「尚未決定」是否在接下來的 18 個月內改用 S/4HANA。提到的原因有缺乏資源、沒有合理的業務理由，以及比較傾向最大化當前的應用程式投資。⁶

4

成本

在預算吃緊、資源有限的時代，執行長、資訊長和財務長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，讓授權用戶盤點目前在 SAP 支援上的支出，以及實際上為企業帶來的價值。也可以藉機評估長期而言，SAP S/4HANA 轉移的支出狀況，並估算 S/4HANA 執行後的成本。

每條潛在 SAP 路徑的考量：

留下來付錢

- 如果授權用戶選擇留下，那麼減少投資在舊平台的 SAP 支援服務上，節省成本的成效可能微乎其微。
- 客戶應考慮獲得支援帶來的價值是否與價錢相襯。根據最近對 SAP 授權用戶的一項調查指出，只有 5% 的受訪者認為在 SAP 支援支付的費用「值回票價」。⁶

SAP 支援到底提供了多少價值？

SAP 支援實務	淨利影響
SAP 支援包括第 3 級的故障/修正應用程式支援，僅此而已。	除了年度 SAP 維護費用外，授權用戶還須承擔額外的支援成本。
SAP 每隔約 5 年就停止版本的完整支援。	這可能意味著每 10 年得升級兩次，才能保有完整支援。升級平均成本為 200 萬美元，即每年約 400,000 美元。
SAP 不支援客製化程式碼問題，因此客戶的全職員工必須負責維護客製化程式碼。	這是勞動力和營收的成本，每年可能相當於額外的 300,000 美元。
SAP 工單提供了數百個潛在的修正程式，而通常只需要使用其中一個。	每個潛在的修正程式都必須經過檢閱、評估、回歸測試和管理。自助支援的負擔在授權用戶身上。更多員工或管理服務的成本，可能高達每年 300,000 美元。

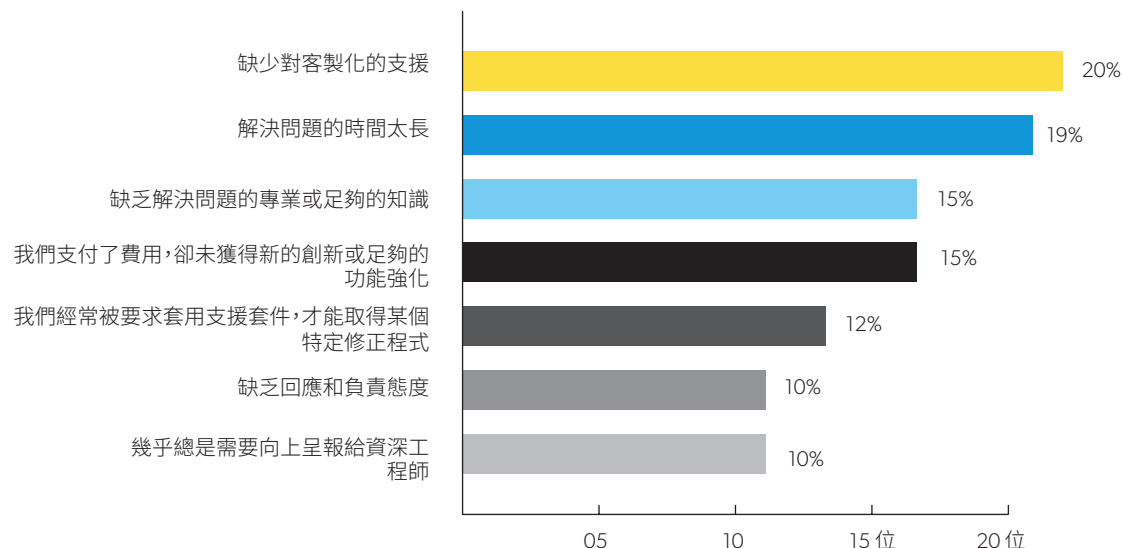
根據最近的一項研究，組織被迫將有限的預算、資源和時間，花費在保持現有的 IT 營運活動，而不是用於推動競爭優勢和成長的專案，但這其實才是執行長的優先事項。⁶

「我們研究過 S/4HANA，結論是它不夠成熟，幾乎沒有價值，尤其是與佈建、支援的成本對照時更明顯。」¹³

- 廚具製造商暨經銷商資訊長

在許多企業中，IT 驅動創新的壓力越來越大，但最大的障礙還是預算。各企業資訊長通常將多達 90% 的 IT 預算用於常態營運與增強功能，只留下 10% 的預算來進行業務轉型。¹⁴

您目前在SAP支援方面最大的挑戰是什麼？⁶



淘汰並替換

- 轉移到 S/4HANA 的平均成本及 7 年內的持續成本為 3,500 萬美元。¹³包含產品授權和支援服務、升級、S/4HANA 佈建專案和工作，以及相關硬體（包括重新佈建伺服器及儲存裝置，從內部部署的業務套件轉為內部部署的 S/4HANA 解決方案）。
- 根據 SAP 自己的預估，客戶如果從現有內部部署的應用程式轉移到 SAP Cloud 應用程式，平均要支付的成本是目前年度維護費用的 2 倍。¹⁵
- 在過渡期執行舊版本和 S/4HANA 可能會產生額外費用。
- 預計短期內成本只會增加，因為據瞭解，擁有佈建 S/4HANA 技能的專業人才不足。



開闢一條業務至上的道路

- AWS、Azure 或 Google Cloud 等可能是支援雲端服務更經濟實惠的選擇。
- 如果希望保留當前的 SAP ERP 系統，最經濟實惠的選擇可能是尋求第三方支援廠商。轉換之後，光是年度維護成本就可以節省多達 50%，若考量到升級、客製化和支援資源，甚至能省下更多。除了彈性的定價模式，許多第三方支援廠商皆提供了所有這些服務，可以減輕預算和資源的壓力。

「我們有一個非常大的支援合約，其中還包含年度增加額。後來攀升到每年超過 350,000 美元，我們覺得沒有從支援中得到任何東西，升級和強化套件對我們來說沒有意義。我們當然沒有獲得任何適用的新功能，這樣做只是為了讓產品版本持續獲得支援。」⁶

- Superior Uniform Group

3500 萬美元

每年支付100萬美元支援費用的授權用戶，在七年時間內移轉到 S/4HANA 的預估成本

5

時機

現在的關鍵問題是：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，甚至推遲其他可以推動業務的重大計畫。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 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。

每條潛在 SAP 路徑的考量：



留下來付錢

- 這種方法減慢了強制 SAP S/4HANA 轉移的速度，但最終可能會使組織更受制於 SAP 時間表。
- 仍需要採取過渡性的淘汰並替換方案，可能需要數年時間。



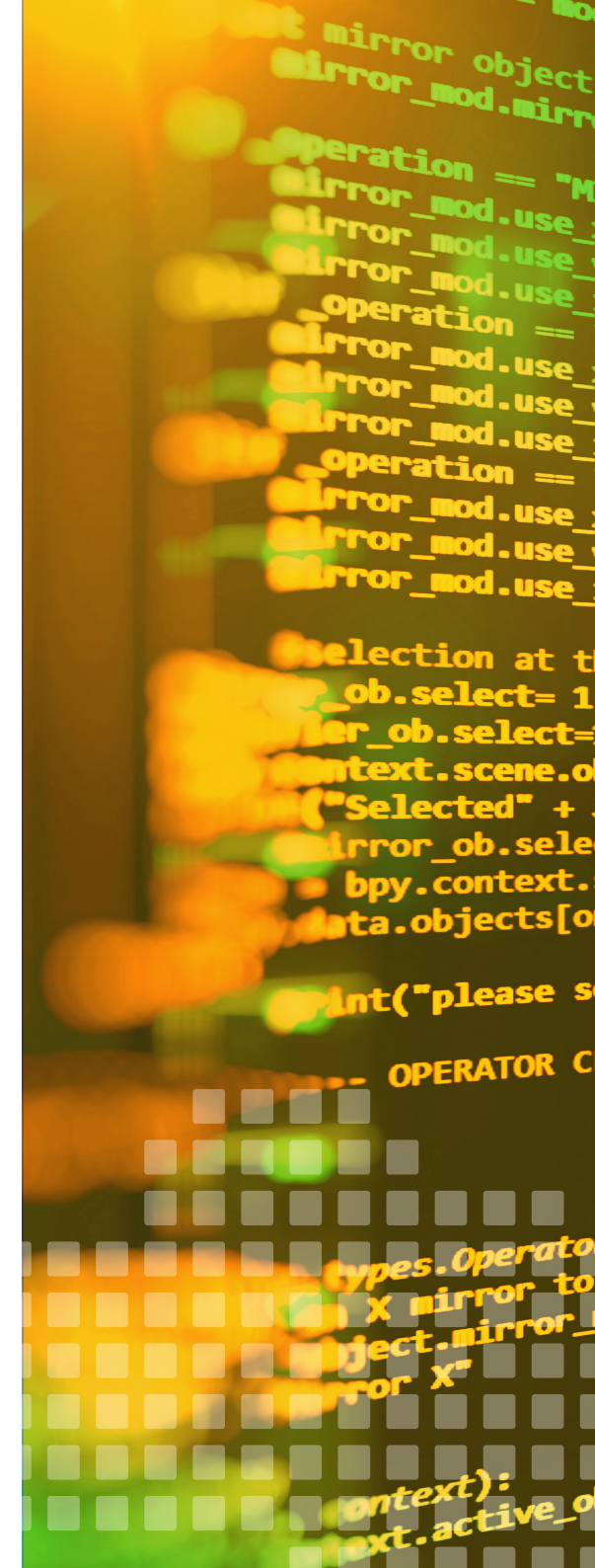
淘汰並替換

- SAP 承認，S/4HANA 可能需要六年時間才能部署。⁹
- 企業應考慮，等到產品成熟後再投入 SAP S/4HANA 轉移，是否較好。
- Gartner 的 Paul Sanders 提出了重要問題：「我如何收拾過去 10、15、20 年裡給自己留下的爛攤子？再循同一條路走下去，我能得到什麼價值？」⁹



開闢一條業務至上的道路

- 如果組織現在還沒有完全準備好佈建 S/4HANA，先觀望並權衡利弊，是較為明智的選擇。在盡責調查後，您仍然有機會可以選擇轉移到 S/4HANA 或其他新應用程式。
- 授權用戶可以避免現在被迫做出決定、升級至 S/4HANA，並等待產品成熟。等市場決定出贏家後，再選擇下一個 ERP 平台，可能才是明智之舉。
- 在考慮雲端策略時，企業可以尋找獨立的第三方支援廠商，可以將現有、功能豐富的 R/3 4.x 和 ECC 平台延續 15 年以上。



6

營運衝擊

SAP ERP 解決方案是推動日常業務營運的馬達，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。無論最終選擇哪條路徑，必然都會有某些業務中斷，但企業目標是將中斷的情況減至最低，並沿著業務驅動的發展藍圖前進，不會停滯不前。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。

每條潛在 SAP 路徑的考量：



留下來付錢

- 由於SAP不支援客製化，因此需要在內部部署資源或需要聘請顧問。平均來說，三分之二的支援問題都牽涉到客製化程式碼。
- 就目前 IT 勞動力短缺的情況，確保對客製化程式碼的支援並非易事。這對授權用戶來說是一個沉重的負擔。
- SAP 支援模式的低效率造成業務中斷和內部資源的過度使用，卻只是為了保持系統正常運作。SAP 資淺的客服人員可能缺乏專業知識，因此 IT 主管經常發現自己得不斷向上呈報支援工單，直到聯絡到 SAP 的資深技術人員。對許多組織而言，自助支援需要審查、管理數百個不相關的修正程式，耗費時間、金錢和資源。此外，我們的研究顯示，提報問題中有65% SAP 都不支援，包括 ABAP 客製化項目、Z 程式、整合、效能調校。¹³如果選擇留下來，也只是推遲不可避免的事態，因為對現有平台的完整支援終將結束，導致客戶被迫轉移到雲端，造成更嚴重的中斷。



淘汰並替換

- 這基本上等於重新開始。重構資料、刪除或簡化客製化，以及重新設計工作流程、與第三方系統的整合，都是這個選項的後果。這會給內部 IT 員工帶來巨大的負擔，甚至可能延續數年。
- 隨著 S/4HANA 不斷進化、成熟，授權用戶可能會經歷與使用早期產品相關的陣痛。Brightwork Research 估計：「雖然 32% 的 S/4HANA 客戶有上線日期，但我們的研究顯示，專案失敗率高達 70%。」¹⁶
- 在 SAP 推出新解決方案時，先前部署的 S/4HANA 解決方案 (例如 Core Finance) 可能會持續得到強化。使用這種「快速重建平台」策略的組織，可能會陷入升級和部署新解決方案的連續循環。這些企業應思考，這會對日常營運帶來何種影響。





開闢一條業務至上的道路

- 企業可以尋求專業、獨立的第三方支援，以減輕內部 IT 團隊的負擔，並適時適所提供更快的問題解決方案、技術專家資源。
- 在預期服務即將終止，組織該決定如何處理時，可以透過對當前 SAP ERP 系統進行現代化和客製化，以跟上業務發展和使用者需求的步伐，將業務中斷降至最低。
- 騰出時間和珍貴的 IT 資源來開展關鍵計畫，例如新增一流技術和功能滿足業務需求，有助於加速創新。值得信賴的第三方支援廠商可以提供建議、諮詢服務與支援。

備受矚目的 S/4HANA部 署：SAP藍圖 中的阻礙

化妝品業龍頭 Revlon：

「... 由於 [S/4HANA] 上線第一階段據點的北卡羅萊納州工廠停產，造成我們出貨延遲、銷售損失。」

「... [Revlon] 在美國推出了新的 [S/4HANA] 系統，導致其位於北卡羅萊納州牛津的製造工廠發生服務等級中斷，使公司無法製造一定數量的成品並出貨給美國數家大型零售客戶。」⁸

熱門糖果製造商 Haribo：

「... 由於轉移到 SAP S/4HANA 的過程動盪不安，[Haribo] 面臨生產限制且無法出貨給超市。」

「轉移 [到 S/4HANA] 的問題，使 Haribo 的招牌商品 Gold Bear 軟糖在 2018 年的銷售額下降了 25%，部分原因是 S/4HANA 轉移導致營運中斷，而延遲向超市出貨。」⁷



為什麼 SAP 客戶現在就要採取行動

SAP 授權用戶決定未來 5 到 10 年的 SAP 旅程，要走哪一條路，決定時機就是現在：

1. 留在 SAP 主導的發展藍圖上，會有多種選擇，包括「留下來付錢」或「淘汰並替換」。
2. 選擇業務驅動的發展藍圖，研究支援短期和長期目標的多種選擇，並開闢一條業務至上的道路。

選擇 SAP 發展藍圖

遵循 SAP 主導的發展藍圖，意味著公司命運將與 SAP 的目標、目的、優先要務直接綁在一起。

採取這種方式的組織，應準備好面對有業務中斷風險的「淘汰並替換」至 SAP S/4HANA 路徑。隨著早期 S/4HANA 解決方案的成熟，企業需要考慮持續的升級和功能套件周期。這些成本再加上與尋找、招募及留住 S/4HANA 人才有關的成本，都需要額外的預算。

創新的步伐、增加新特性和功能以推動業務發展的能力，都將直接受到 SAP 產品藍圖和策略的控制。SAP 的產品藍圖和時間表仍不斷變化，也沒人能保證預定推出的功能對客戶來說是「必要功能」。

廠商鎖定仍會是一大重點，因為 SAP 希望在應用程式 (S/4HANA)、中介軟體 (NetWeaver)、資料庫 (SAP HANA) 和硬體/基礎架構 (SAP HANA Enterprise Cloud 託管) 等所有技術堆疊層面上，把客戶抓牢。組織只要選擇了這條路徑，就會被綁定在一個生態系統內。據 SAP 表示，此生態系統具有更高的長期營運成本，為目前支付金額的兩倍。¹⁵



透過業務至上的道路簡化SAP主導的發展藍圖

業務驅動的發展藍圖讓組織能延後選擇下一代的ERP平台，同時專注於支持成長與創造競爭優勢的策略計畫。

有多種方法能將目前穩定且成熟的SAP平台的價值最大化，同時在邊緣加入新特性和功能，以滿足當前的業務需求並創造競爭優勢和成長。

選擇開闢業務至上的道路，擁有自己的客製化路徑，企業便有機會彈性選擇滿足其目標、目的和優先順序的一流應用程式。許多公司正在增加新雲端SaaS應用程式，希望能改善客戶體驗，並增加強化的呈報、分析能力，以加快決策、加速部署及實現最大規模，迎接新的數位轉型計畫。其他公司則透過利用公有和私有 IaaS 廠商的雲端主機託管服務，藉此最佳化及簡化成本，從而擺脫資料中心業務，同時確保更長的系統正常運作時間、可用性和安全性。

公司若遵循業務驅動的發展藍圖，開闢業務至上的道路，便能避免原廠的鎖定陷阱，且能與 SAP 保持健康、有生產力的關係。根據我們的經驗，他們成功地繼續為其現有的 SAP ERP 應用程式購買額外的使用者授權。

「對我們而言，SAP 不再是唯一的解決方案，而只是眾多選項之一，這個改變對我們助益良多...」

- 全球化製造商的資訊長⁵

第三方支援是 SAP 客戶的聰明策略

獨立的第三方支援讓組織能擺脫 IT 的錯綜複雜，把注意力放在核心能力上。組織可以省下維護費用、獲得更高等級的支援，還能將省下金額重新投資於解決方案，不增加營運開銷。

保護、管理軟體，使其現代化並與時俱進

進階技術服務

提供藍圖和解決方案，讓技術與時俱進，確保互用性和實現最長的軟體使用壽命

功能支援服務

提供藍圖與解決方案擴充功能，並協助軟體現代化

授權服務

善用軟體資產管理 (SAM) 和諮詢服務管理授權合規風險並優化成本

全域安全服務

根據您安全狀態量身定製的分層式安全解決方案

軟體支援服務

切中要害、反應迅速且符合成本效益的企業軟體支援

應用程式管理服務 (AMS)

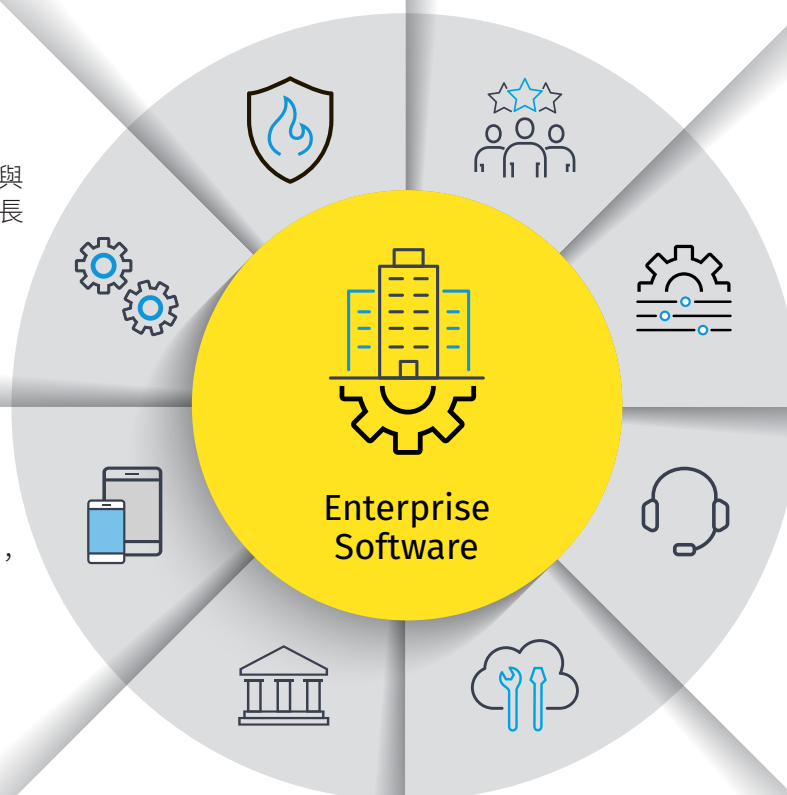
符合成本效益且反應迅速的企業軟體與系統運作、管理

主動支援服務

主動監控應用程式和資料庫平台，以確保可行性、效能與可用性

雲端服務

提供諮詢服務，「平移」到雲端環境，並運用雲端管理服務，優化雲端成本和營運



參考資料

¹Gartner, 《Market Share Analysis: DBMS, Worldwide, 2016》(2016 年全球 DBMS 市佔率分析), 2017 年 5 月 22 日。

²Diginomica, 《SAP's restructuring - Hunger Games, Game of Thrones or both?》(SAP 的重構究竟是飢餓遊戲、冰與火之歌, 亦或兩者都是?), 2019 年 3 月 16 日。

³Diginomica, 《SAP earnings Q1 2019 - accounting for Qualtrics and restructuring, as an activist investor takes a stake》(SAP 2019 年第一季收益 - 說明 Qualtrics 和重構, 給想積極進場的投資人參考), 2019 年 4 月 24 日。

⁴SAP News Center, 《SAP S/4HANA: 10 Questions Answered》(SAP S/4HANA: 10 個問題解答), 2017 年 1 月 30 日。

⁵Rimini Street, 《Life Science & Industrial Filtration Leader Opts for Hybrid IT over S/4HANA》(生命科學及工業過濾領導廠牌捨棄 S/4HANA 而選擇混合式 IT), 2018 年 11 月 27 日。

⁶Rimini Street 調查報告, 《How SAP Customers Are Responding to the Planned End of ECC6 Mainstream Maintenance Deadline》(ECC6 主流維護預計將終止, SAP 客戶如何因應), 2019 年 6 月 14 日。

⁷TechRepublic, 《How a troubled SAP S/4HANA migration caused a gummy bear shortage in Germany》(SAP S/4HANA 轉移不順, 如何導致德國小熊軟糖短缺), 2019 年 1 月 15 日。

⁸Third Stage Consulting Group, 《Lessons from Revlon's SAP Implementation Disaster》(Revlon SAP 執行災難的教訓), 2019 年 6 月 3 日。

⁹TechTarget Network, 《S/4HANA public cloud version can get lost in cloud confusion》(S/4HANA 公有雲版本迷失在雲端迷霧之中), 2018 年 7 月 11 日。

¹⁰Computer Weekly, 《The long march of S/4HANA》(S/4HANA 的漫漫長路), 2019 年。

¹¹ASUG Insights, 《DSAG Survey Tackles Digitization & SAP S/4HANA, SAP Leonardo Adoption》(涵蓋數位化和 SAP S/4HANA、SAP Leonardo 採用的 DSAG 調查), 2018 年 1 月 26 日。

¹²CIO Insight, 《CF Industries Focuses on IT Efficiency》(CF Industries 以 IT 效率為重), 2017 年 12 月 8 日。

¹³Rimini Street, 《Assessing Your SAP Roadmap Options》(評估您的 SAP 藍圖選項), 2019 年。

¹⁴Gartner, 《IT Key Metrics Data 2021: Executive Summary》(2021 年 IT 關鍵指標資料: 執行摘要), 2020 年 12 月 18 日。

¹⁵SAP 簡報, 《SAP Investor Symposium》(SAP 投資人座談會), NYC, 2014 年 2 月 4 日。

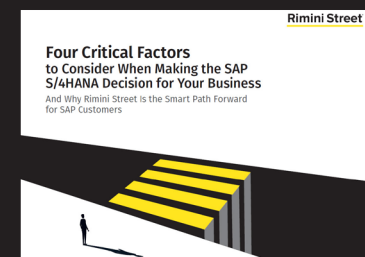
¹⁶Brightwork Research, 《Who Was Right About S/4HANA's Readiness?》(關於 S/4HANA 的準備情況, 誰說得對?), 2019 年 2 月 9 日。

Rimini Street：為數以千計的業務驅動發展藍圖提供動力

Rimini Street 為 SAP 授權用戶提供了替代的支援模式，可幫助控制他們的藍圖，讓企業的 IT 支出、計畫，與業務優先項目保持一致。現在有數以千計的客戶利用 Rimini Street，來實現他們的業務驅動發展藍圖策略，同時支援競爭優勢和成長。Rimini Street 為企業提供超快速的支援與服務，成功減少高達 90% 的總支援和維護成本，幫助 IT 團隊從他們的業務應用程式中得到更高的價值。

將關鍵任務系統託付給 Rimini Street，IT 團隊便能擺脫原廠主導的藍圖，以保護、管理軟體，使軟體現代化並與時俱進；設計由業務驅動的 IT 發展藍圖；並釋放 IT 資源來資助創新，從而推動競爭優勢和成長。

深入了解



Rimini Street

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

Rimini Street, Inc. (那斯達克股票代碼：RMNI) 是企業軟體產品和服務的全球供應商，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。

© 2022 Rimini Street, Inc. 保留一切權利。「Rimini Street」是 Rimini Street, Inc. 在美國和其他國家的註冊商標，Rimini Street、Rimini Street 標誌及其組合，以及標示 TM 的其他標誌都是 Rimini Street, Inc. 的商標。其他所有商標皆為其各自擁有者財產，除非另有說明，否則 Rimini Street 與任何此類商標持有者或此處所述任何公司，並沒有任何附屬關係或關聯，亦不為其背書。本文件由 Rimini Street, Inc. (「Rimini Street」) 產生，並且與 Oracle Corporation、SAP SE 或其他任一方都沒有贊助、背書或附屬關係。除非另有書面明確規定，否則 Rimini Street 不承擔任何責任，概不做出與所提供資訊相關的任何明示、默示或法定擔保，包括但不限於適銷性或適用於特定用途的任何默示擔保。Rimini Street 對因使用或無法使用該資訊而導致的任何直接、間接、後果性、懲罰性、特殊或附帶損害賠償不承擔任何責任。Rimini Street 對於第三方所提供資訊的正確性或完整性不做任何聲明或擔保，並保留隨時對這些資訊、服務或產品進行變更的權利。A4-77677 | TW-012422