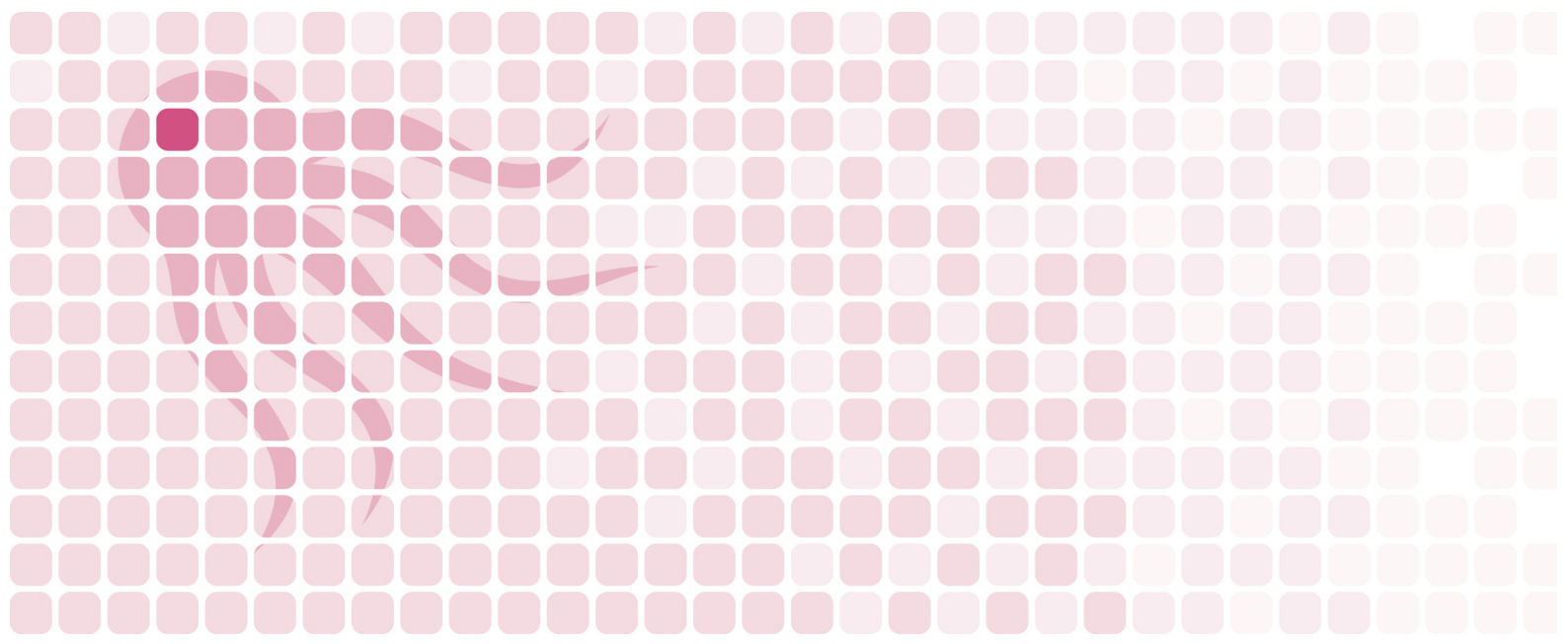




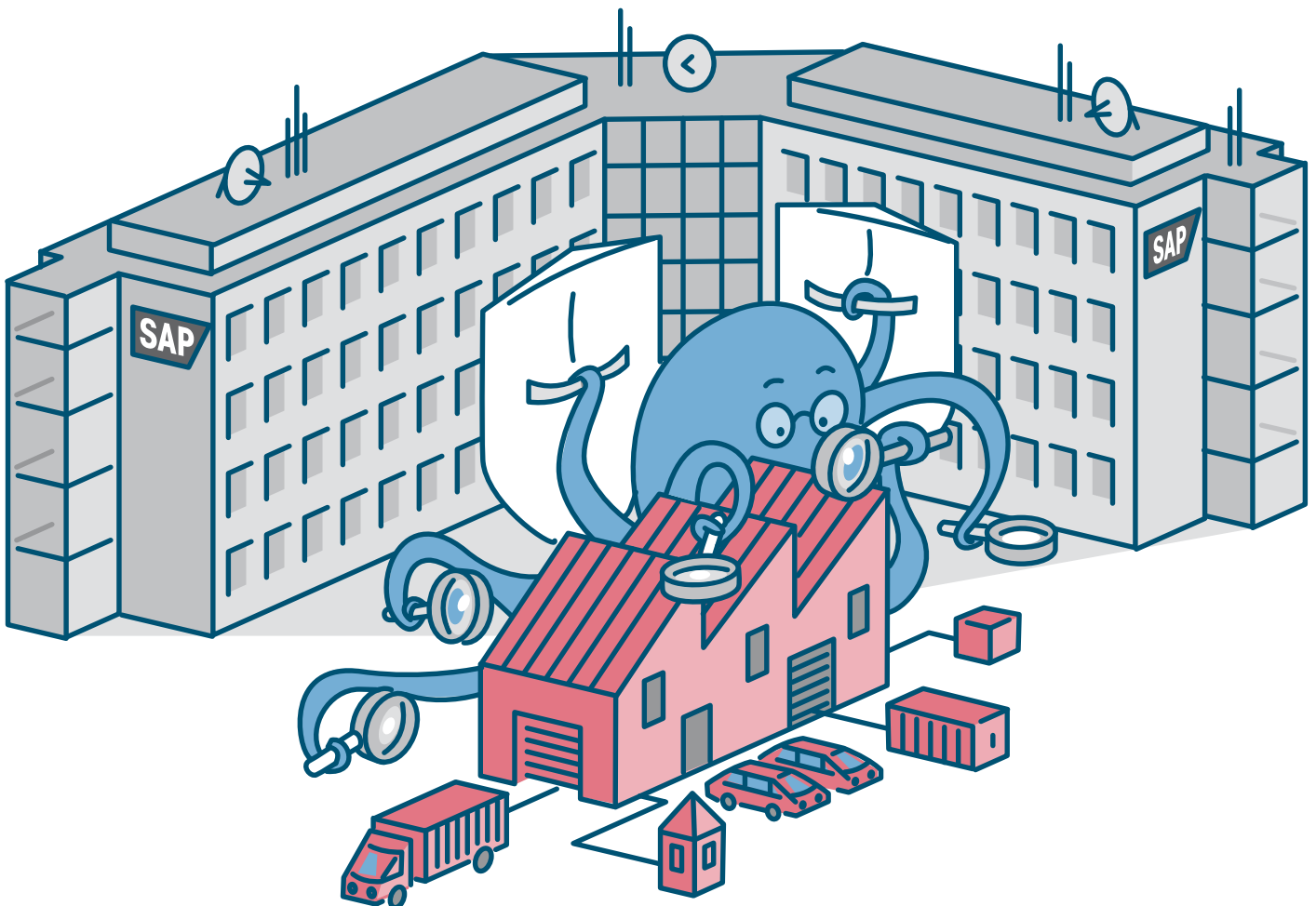
OctoSAM Consult **exploreS/4**

Analyse für die kostenoptimierte 1:1 Umstellung auf S/4HANA,
durchgeführt von einem langjährigen SAP-Experten.



Inhalt

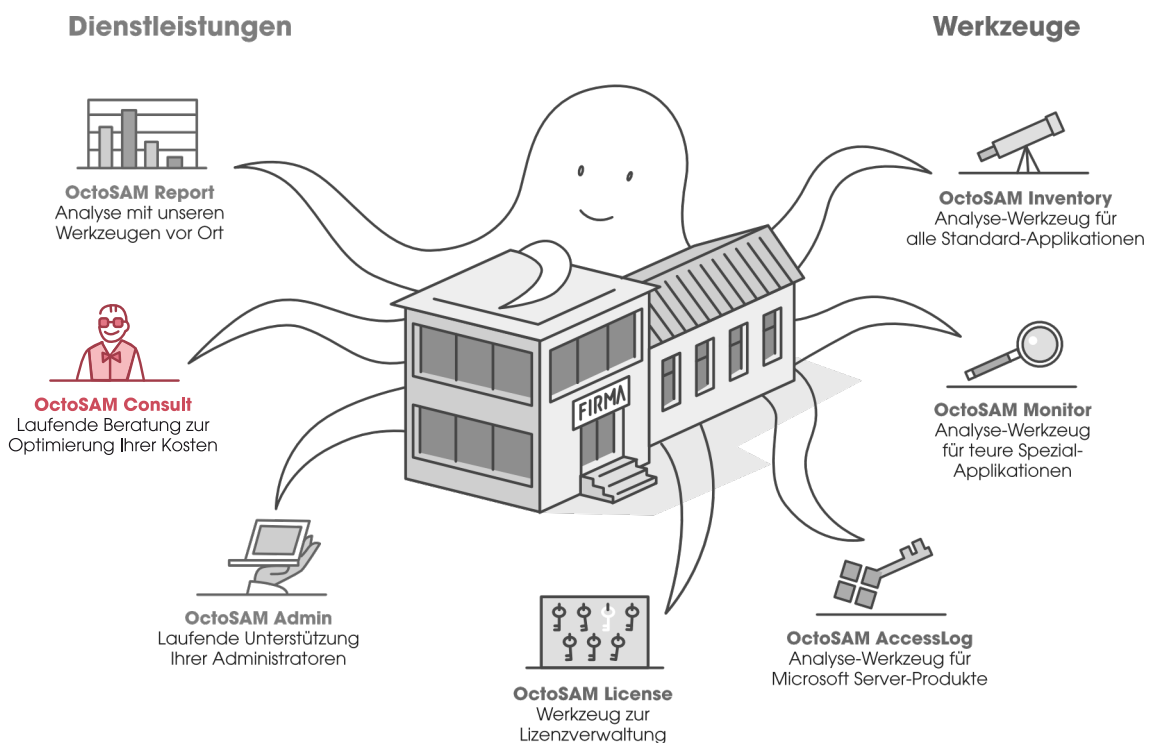
1	Einführung.....	Seite 3
2	Nutzen.....	Seite 4
3	Ablauf	Seite 5
3.1	Voraussetzungen.....	Seite 5
3.2	Durchführung.....	Seite 5
3.3	Die Einzelschritte	Seite 6
4	Ergebnisse.....	Seite 7
5	Berater	Seite 8
6	Spitzenleistung.....	Seite 10
7	Kosten und Bestellung.....	Seite 11



1 Einführung

OctoSAM Consult – exploreS/4 ist eine Dienstleistung, mit der die 1:1 Umstellung von bestehenden SAP-Anwendungen auf S/4HANA lizenztechnisch vorbereitet wird. Die Analyse ist ideal für alle Unternehmen, die ihre Migration auf S/4HANA kostenoptimiert betreiben möchten.

Durchgeführt wird die Analyse von Peter Wesche, langjähriger SAP-Experte. Peter Wesche verfügt über 35 Jahre SAP-Erfahrung, vormals als Mitarbeiter des Softwareherstellers, anschliessend als Research-Director bei Gartner und seit 2012 als selbstständiger Berater.



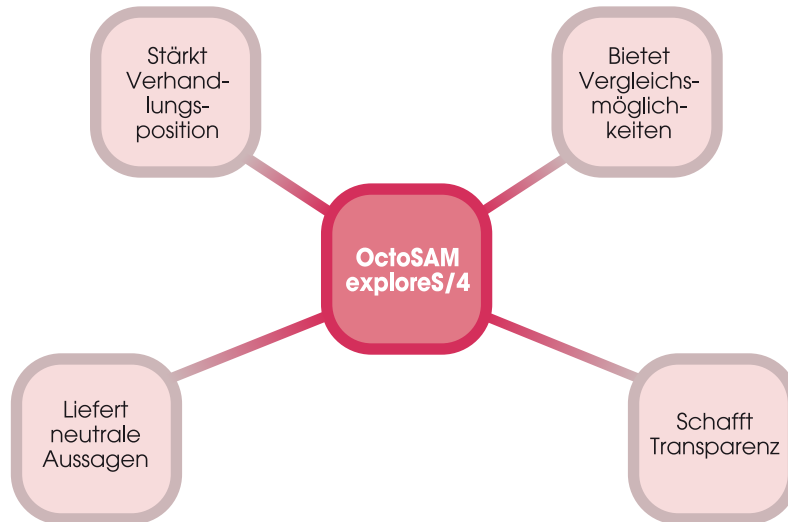
OctoSAM Consult – exploreS/4 ist ein wesentliches Element der OctoSAM Consult Leistungen (links Mitte) der Octosoft AG.

exploreS/4 ist eine spezielle Teilleistung der OctoSAM Consult Reihe. Mit dem Leistungsbereich OctoSAM Consult bieten wir unseren Auftraggebern verschiedene Beratungsleistungen, mit denen sie ihren Softwareeinsatz optimieren.

Alle Dienstleistungen (in der Abbildung links) und Werkzeuge (in der Abbildung rechts) der Octosoft AG folgen einem einheitlichen Zweck: Sie sind gezielt dafür entwickelt, Ihre Softwarekosten zu senken. Weitere Informationen zu den einzelnen Bausteinen erhalten Sie auf www.octosoft.ch

2 Nutzen

Mit exploreS/4 erhalten Sie eine verlässliche Entscheidungsgrundlage für eine angestrebte 1:1 Migration auf S/4HANA. Egal ob Sie sich letztendlich für eine Contract Conversion, eine Product Conversion oder für Abwarten entscheiden, Sie greifen in jedem Fall auf sorgfältig dokumentierte Informationen zurück.



exploreS/4 sichert Ihre Überlegungen rund um eine Migration auf S/4HANA ab.

exploreS/4 stärkt Ihre Verhandlungsposition

Das Ergebnis der Analyse ermöglicht, die Kosten einer Migration auf S/4HANA zu optimieren. Die Vergleiche auf Basis der SAP-eigenen Dokumentation geben Ihnen einen Informationsvorsprung, der Ihnen in Preisverhandlungen mit dem Hersteller den Rücken stärkt.

exploreS/4 liefert neutrale Aussagen

Die Analyse bietet einen neutralen Überblick, unabhängig von SAP und deren Geschäftsinteressen. Sie finden heraus, welcher Umfang an S/4HANA Lizenzen für einen 1:1 Umstieg tatsächlich notwendig ist.

exploreS/4 bietet Vergleichsmöglichkeiten

Auf Basis der Ergebnisse ist es möglich, unterschiedliche Migrationsvarianten hinsichtlich Funktionsumfang und Kosten zu vergleichen. So können zum Beispiel Business Cases für „Umstieg Status Quo“ und „Umstieg mit erweitertem Umfang“ gegenübergestellt werden.

exploreS/4 schafft Transparenz

Mit der eingehenden Analyse des IST-Standes entsteht ein hohes Mass an Transparenz. Der Überblick erlaubt auch eine Beurteilung des tatsächlich benötigten Funktionsumfangs in SAP. Dadurch bieten sich im Rahmen einer Migration gegebenenfalls Möglichkeiten zur Vereinfachung.

3 Ablauf



exploreS/4 ist eine kompakte Leistung mit einem sehr pragmatischen Zugang, die in verblüffend kurzer Zeit verwertbare Ergebnisse liefert.

3.1 Voraussetzungen

Voraussetzung für die Erbringung von exploreS/4 ist, dass Sie als Auftraggeber Zugang auf alle Produktiv- und Entwicklungssysteme zu ihrer bestehenden SAP-Installation haben. Ideal ist, wenn die Audit-Ergebnisse aus dem letzten „SAP Evaluation Reports“ vorliegen.

Auf der Seite des Auftraggebers ist der zeitliche Aufwand für exploreS/4 ausgesprochen gering. Ausser der Bereitstellung der Vertragsdokumente und der aktuellen Lizenz-Bestandsdaten ist von Ihnen kein weiteres Engagement notwendig.

3.2 Durchführung

exploreS/4 läuft in zwei Phasen ab.

Mit der ersten Phase von exploreS/4 wird der IST-Stand definiert. Dafür braucht es – ab der Überlassung der Verträge und Bestandsdaten – einige Arbeitstage, um die „Contract Map“ zu erstellen.

Mit der zweiten Phase wird der Übergang auf S/4HANA betrachtet. In diesem zweiten, ebenfalls einige Tage in Anspruch nehmendem Abschnitt wird eine „Target Map“ erstellt und es wird die zugehörige Kostenkalkulation ausgearbeitet.

Dauer und Gesamtaufwand sind vorab gut abschätzbar. Bei erheblichem Vertragsumfang von mehr als 30 Lizenzprodukten bzw. mehr als 15 Softwareverträgen kann die Durchführung etwas länger dauern. In jedem Fall erhalten Sie im Vorfeld verbindliche Aussagen über Aufwand und Dauer von exploreS/4.

3.3 Die Einzelschritte



Die Dienstleistung exploreS/4 setzt sich aus insgesamt sechs Schritten zusammen, die in zwei Phasen gegliedert sind.

Mit den einzelnen Schritten von exploreS/4 werden folgende Aufgaben durchgeführt:

Durchsicht Verträge

exploreS/4 startet mit einer Durchsicht der aktuellen Verträge. Damit geschieht eine Auswertung der Stücklisten der Lizenzkäufe, der bestehenden Rabatte, der aufrechten Sonderbedingungen und die Zuordnung der gültigen Preis- und Konditionenlisten sowie AGB.

Durchsicht Pflegerechnungen

Mit der Durchsicht der Pflegebeträge werden ergänzend die aktuellen Vereinbarungen für die Softwarewartung überprüft.

Selektion aktuelle Helpfiles

In diesem Schritt werden die für die bestehenden Lizenzen gültigen Helpfiles ermittelt und den Produkten zugeordnet. Da die betreffenden Helpfiles Teil der Vereinbarung mit SAP sind, werden sie archiviert, um auch zu einem späteren Zeitpunkt über Nachweise zu verfügen.

Erstellung „Contract Map“

Als Abschluss der Phase 1 wird die „Contract Map“ erstellt, die den IST-Stand der derzeitigen Vereinbarungen mit SAP in übersichtlicher Weise abbildet.

Aufbau „Target Map“

Mit diesem Schritt wird eine Prognose erstellt, welche S/4HANA Lizenzen benötigt werden, um die aktuell aus der ERP Business Suite lizenzierten Funktionen zur Verfügung zu haben. Diese Untersuchung berücksichtigt auch die mit S/4HANA verbesserten Regelungen bezüglich User- und Paketrechten.

Hochrechnung und Vergleich

Mit dem letzten Schritt wird eine Hochrechnung erstellt, mit welchen Kosten (unter Einbezug bestehender Rabatte) bei einer Umstellung auf S/4HANA zu rechnen ist. Ein ergänzender Vergleich stellt die finanziellen Auswirkungen einer Contract Conversion und einer Product Conversion gegenüber. Zusätzlich werden die erzielbaren Erlöse nicht mehr genutzter Software mit einem Shelfware-Calculator ermittelt.

4 Ergebnisse



Die Dienstleistung exploreS/4 stellt als Ergebnis die bisherigen Lizenzbestände in der SAP Business Suite 6/7 den Lizenzen in S/4HANA gegenüber, die Sie für eine 1:1 Umstellung benötigen.

Die Ergebnisse werden strukturiert in zwei gut verständlichen Aufstellungen geliefert: Die „Contract Map“ bildet den IST-Stand ab und die „Target Map“ gibt Auskunft über die notwendigen Lizenzen in S/4HANA.

Enthalten in der Analyse ist ein Vergleich der bisherigen Kosten mit den zu erwartenden Kosten nach einer Umstellung auf S/4HANA. Betrachtet werden sowohl Lizenzkosten als auch laufende Wartungskosten (in der SAP-Nomenklatur „Pflegeaufwände“).

Bedeutung für vertraglich noch nicht umgestellte Unternehmen

In diesem Fall ist das Ergebnis eine Planungs- und Verhandlungsgrundlage für die Umstellung auf S/4HANA. Sie erfahren, welche Komponenten Sie wirklich benötigen und mit welchen Kosten Sie rechnen müssen.

Dabei profitieren Sie von der genauen Lizenzauflistung zur 1:1 Abbildung des Status Quo in S/4HANA. Besonders wertvoll (auch für die Fachbereiche) ist der detaillierte Funktionsvergleich, der zu erwartende Mehr- oder Minderfunktionen transparent macht und für Ihr Migrationsprojekt entscheidende Hinweise liefert.

Bedeutung für vertraglich bereits umgestellte Unternehmen

In diesem Fall ist das Ergebnis eine solide Grundlage, um das neu vereinbarte Lizenzportfolio zu überprüfen. Sie erfahren, ob Sie das Richtige gekauft haben und ob Sie vielleicht nachverhandeln müssen.

Konkret bilden die Ergebnisse von exploreS/4 eine Prüfliste, ob die abgeschlossenen Lizenzverträge tatsächlich die derzeitige Nutzung vollumfänglich abbilden, bzw. ob mit Zusatzkosten gerechnet werden muss.

Beispiel 1: Versicherungsunternehmen, ca. 12.000 Mitarbeiter

Unsere Analyse lieferte zunächst die Contract Map, bezogen auf 28 Softwarekäufe in den vergangenen 20 Jahren, mit denen 32 Lizenzprodukte für SAP for Insurance erworben wurden. Die in der Folge erstellte Target Map machte deutlich, dass mit S/4HANA nun 35 Produkte benötigt werden, um den bisherigen Funktionsumfang abzubilden. Nach den Listenpreisen würde damit eine Kostensteigerung in der Höhe von 24% eintreten.

Die Informationen aus exploreS/4 machten es für den Auftraggeber in weiterer Folge möglich, weitaus bessere Bedingungen zu verhandeln. Das Unternehmen konnte die Preissteigerung auf 8% beschränken, bei gleichzeitiger Einräumung von Optionsrechten durch SAP für Konfiguration und Mengenanpassungen bei den Benutzern. Da die Pflege für einige Altprodukte entfallen war, konnte das Unternehmen zusätzlich die Pflegegebühren um 3% senken. **Insgesamt konnte der Einkauf des Unternehmens durch die Informationen aus exploreS/4 eine sofortige Besserstellung erreichen – durch erhöhte Leistung von SAP und verringerte Wartungsgebühren.**

Beispiel 2: Automobil-Zulieferer, ca. 2.000 Mitarbeiter

Dieser Auftraggeber stand unter großem Kostendruck und wollte die Migration auf S/4HANA möglichst geräuschlos und ohne die Einbindung zusätzlicher Funktionalitäten umsetzen. Zusatzinvestitionen waren für ihn nur dort tolerierbar, wo sich daraus nachhaltig reduzierte Produktionskosten ergeben würden.

Bereits mit der Contract Map konnten wir wichtige Potenziale zur Reduzierung der Softwarekosten identifizieren. Auf Basis der zugehörigen Target Map wurden weitere Potenziale für zusätzliche Streichungen bzw. Verlagerungen von Prozessen in Cloud-Lösungen offenbar. Letzten Endes entschied sich der Automobil-Zulieferer für eine Contract Conversion. Da wir in unserer Analyse eine Reihe von möglichen Silllegungen identifiziert hatten, konnte der Kunde nicht nur den Umfang der Lizenzen, sondern auch das Pflegevolumen (= Wartungsaufwand) deutlich reduzieren.

Bei diesem Beispiel ist besonders erwähnenswert, dass das Unternehmen von der hohen Transparenz unserer funktionalen Vergleiche sehr profitiert hat. Vor unserer Analyse wusste niemand so richtig, wofür einzelne Lizenzprodukte tatsächlich erforderlich waren. **Wir konnten das aufklären und die Fachabteilungen konnten vor der Migration entscheiden, was genau benötigt wird. Erst dadurch wurde es möglich, die strikten finanziellen Vorgaben der Unternehmensführung einzuhalten.**

Beispiel 3: Konsumgüter-Konzern, ca. 30.000 Mitarbeiter

Ein multinationaler Konzern nutzte SAP ERP für sein Kerngeschäft in zwei Gesellschaften und plante einen weiteren Rollout von SAP in einer dritten Gesellschaft. Bei dem zusätzlichen Unternehmen des Konzerns sollte sofort S/4HANA implementiert werden. Dafür fehlte aber der fundierte Business Case für die Investition und für den laufenden Wartungsaufwand (= Pflegekosten).

Durch eine geschickt gewählte Abfolge konnten wir den Konzern dabei unterstützen, die Lizenzierung von S/4HANA für alle drei Unternehmen zu optimieren: Da die Geschäftsprozesse aller drei Unternehmen sehr ähnlich waren, konnten wir aus der aktuell eingesetzten Konfiguration der ERP Business Suite auf den Lizenzbedarf in S/4HANA schließen. Die Ergebnisse wurden dafür eingesetzt, um die Neulizenzierung des dritten Unternehmens durchzuführen und für die anderen beiden Unternehmen die Contract Conversion einzuleiten.

Mit der Unterstützung durch exploreS/4 ist es dem Einkauf gelungen, die Vorgaben der Konzernleitung zu erfüllen: Der Umstieg der ersten beiden Gesellschaften auf S/4HANA hat zu keinen Kostenerhöhungen geführt. **Für die dritte, dazugekommene Gesellschaft konnten die Kosten optimiert werden, da der Lizenzbedarf bereits im Vorfeld genau geklärt war.**

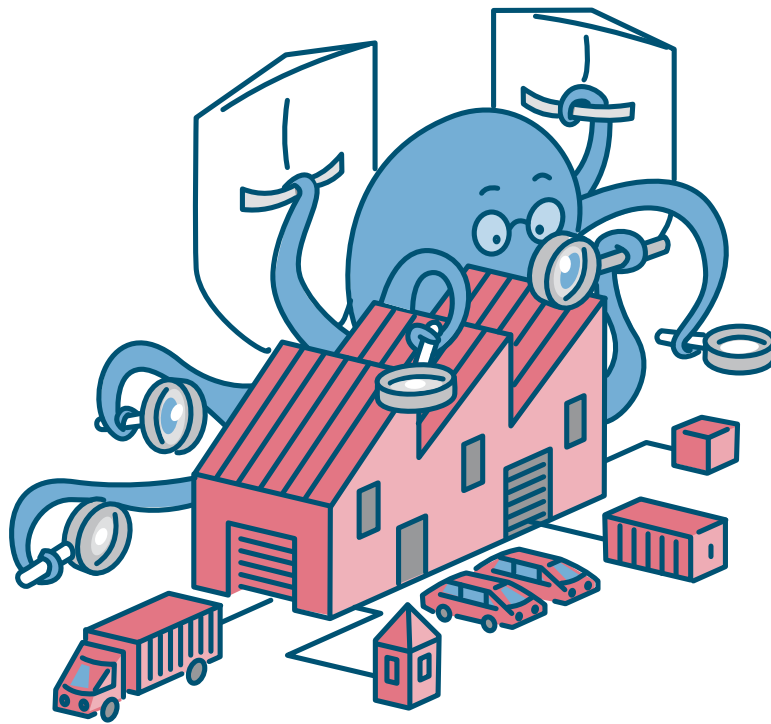
5 Berater



Im Rahmen von exploreS/4 werden Sie von einem Consultant begleitet, der die Herausforderungen im Einkauf von Softwareprodukten besonders gut versteht.

Peter Wesche verfügt über 35 Jahre SAP-Erfahrung, vormals als Mitarbeiter des Softwareherstellers, anschliessend als Research-Director bei Gartner und seit 2012 als selbstständiger Berater.

Als Auftraggeber profitieren Sie nicht nur von seinem SAP-Insiderwissen, sondern auch von seinem hohen Praxisbezug. Peter Wesche ist mit beiden Seiten einer Software-Kundenbeziehung vertraut – diese Erfahrungen haben zu einem Hintergrundwissen geführt, das Ihnen bei der Optimierung Ihrer Lizenzkosten von grossem Nutzen sein wird.



6 Spitzenleistung



Wir streben mit all unseren Aktivitäten die bestmögliche Umsetzung an. Als strategischer Lösungspartner unserer Kunden strecken wir uns laufend nach der Decke und ruhen nicht, bis wir die optimale Leistung, Konfiguration oder Funktion erreicht haben. Unser konsequentes Streben nach bestmöglichen Ergebnissen schlägt sich auch in unseren Dienstleistungen nieder. Unsere Experten erbringen echte Spitzenleistungen, mit denen wir uns deutlich von anderen Anbietern abheben:

Stufenweises, an den Kunden angepasstes Vorgehen

Es stimmt, dass wir exploreS/4 weitgehend standardisiert und dadurch kostengünstig durchführen können. Möglich ist das durch unsere langjährigen Erfahrungen. Trotzdem kommen Ihre spezifischen, für Sie besonders relevanten Themen nicht zu kurz, da wir diese gezielt berücksichtigen.

Einzigartige Einstiegsmöglichkeit

Mit exploreS/4 und anderen Leistungen aus der OctoSAM Consult Reihe haben Sie die aussergewöhnliche Möglichkeit, unseren Arbeitsansatz und unsere Vorgangsweise risikolos und kostengünstig zu testen. Sie erhalten sofort nutzbaren Gegenwert, ohne sich weiter festzulegen.

Hersteller-Unabhängigkeit

Es gibt kaum Beratungsunternehmen, die ähnliche Dienstleistungen anbieten. Wenn doch, dann ist der Anbieter oft nicht unabhängig, an einen Hersteller gebunden und profitiert zumindest indirekt von den Lizenzkäufen, die er Ihnen nahelegt. exploreS/4 dagegen garantiert Ihnen neutrale Beratung, ausschliesslich in Ihrem Sinn.

Umfassende Betreuung

Mit exploreS/4 schaffen wir Transparenz. Diese Transparenz lässt sich natürlich in erster Linie zur Reduktion Ihrer Softwarekosten einsetzen. Im Dialog mit Ihnen sehen wir aber stets das grosse Ganze: Wir zeigen Ihnen ergänzend auch Wege auf, wie Sie unsere Analyse-Ergebnisse ggf. zur kostenschonenden Erweiterung des Funktionsumfangs Ihrer SAP-Systeme einsetzen können. Alles in allem gewinnen Sie mit uns einen Partner, der stets Ihr Gesamtinteresse im Auge behält.

7 Kosten und Bestellung



Wir legen grossen Wert auf eine transparente und verlässliche Preisgestaltung unserer Dienstleistungen.

exploreS/4 wird daher zu einem Festpreis abgewickelt. Die tatsächliche Höhe unseres Aufwands wird im Vorfeld ermittelt und hängt vom Umfang der zu untersuchenden SAP-Installation ab.

Da exploreS/4 im Normalfall nur wenige Tage Aufwand benötigt, bedeutet die Dienstleistung lediglich eine geringe Investition. Das gilt ganz besonders in Hinblick auf die immensen Einsparungen bei SAP-Lizenzkosten, die sich auf Basis der Analyse-Ergebnisse erzielen lassen.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Bitte wenden Sie sich an:

Octosoft AG

Sennweidstrasse 45
CH6312 Steinhausen
+41 41 740 42 08
www.octosoft.ch

Falls Sie unser Unternehmen noch nicht aus erster Hand kennen, empfehlen wir Ihnen unser Video oder das entsprechende PDF. So sehen Sie, wie Sie uns sicher und einfach kennenlernen können (bitte entsprechendes Symbol anwählen):

