

ENDLICH KLARHEIT IN DER "RISE WITH SAP ON AWS" ENTSCHEIDUNG

Business Case: Evaluierung ihres zukünftigen SAP Betriebsmodells.

Ist "Rise with SAP on AWS" der richtige Weg für Ihr Unternehmen? Wir helfen in der Entscheidungsfindung und erstellen für Sie unter Berücksichtigung sinnvoller Alternativen einen herstellerneutralen Business Case.

In der Cloud Offensive der SAP werden individuelle Angebote mit einem sehr professionell wirkenden Business Case belegt. Bei genauerer Betrachtung wird deutlich: RISE erfindet die Cloud und die digitale Transformation nicht neu und es existiert derzeit kein Exit-Szenario. Was auch immer im Einzelfall dahinter steht – das EINE ist richtig: Die Entscheidung in welchem Ausmaß „RISE with SAP“ Sinn ergibt, ist eine Frage des individuellen Business Case, der am Ende für Entscheider objektiv die richtige Entscheidung ausweist.

Business Case Kalkulation.

LIZENZEN / WARTUNG

- Zielkalkulation Contract Conversion auf Basis der heutigen Vertragsübersicht
- Zielkalkulation Product Conversion auf Basis der heutigen Lizenzverteilung

- Vergleichskalkulation im Ziel-RISE-Modell auf Basis von Full-Use-Equivalents

INFRASTRUKTUR & BETRIEBSMODELL

- Betrachtung Hyperscaler-native vs On-Prem vs SAP RISE
- Eigen- vs. Fremdbetrieb durch Managed Service/ Cloud Partner
- Sizing und Kostenbetrachtung IaaS, Betrieb, Migrationsprojekt

ERARBEITUNG ENTSCHEIDUNGSVORLAGE

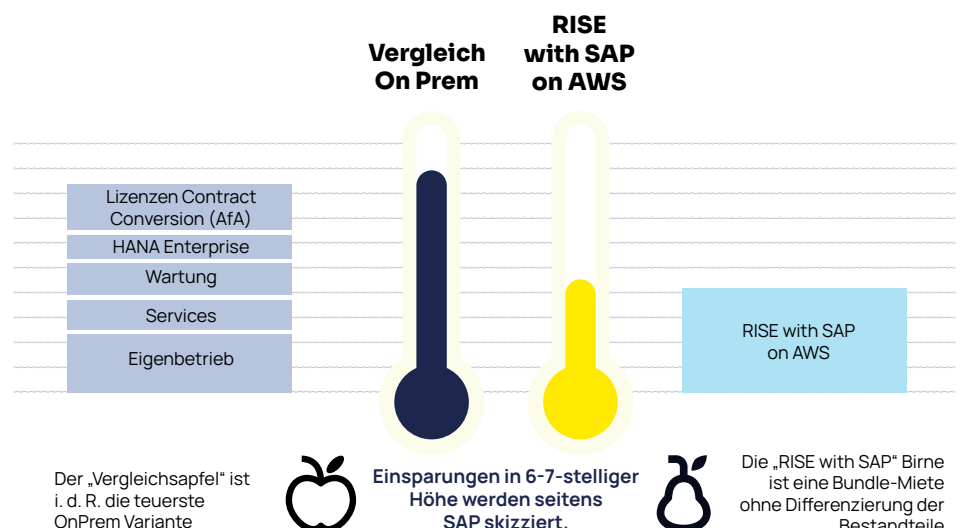
- Kriterien Auswahl
- Risiko Betrachtung
- Kostenvergleich
- Verhandlungsstrategie

RISE QUICK CHECK BUCHEN



Im Fokus:

Schaffung von Vergleichbarkeit zwischen RISE with SAP, anderen Cloudoptionen und S/4HANA On-premise.



Objektivierung und Herstellung von echter Vergleichbarkeit.

RISE WITH SAP BETRACHTUNG

- **Bewertung:** Notwendigkeit des Vergleichs mit alternativen Cloud-Lösungen anhand qualitativer und kaufmännischer Kriterien
- **Ziel:** Herstellen von Vergleichbarkeit auf Kosten-, Funktions-, Betriebsmodell-, SLA- und Risikobasis

SAP S/4HANA MIGRATIONSLTERNATIVEN:

Mögliche Modelle:

- On-premise via Product und Contract Conversion im Eigenbetrieb

- On-premise via Product und Contract Conversion in Verbindung mit Migration zu einem Hyperscaler.
- Cloud-Migration über RISE with SAP
- Mischformen/ Hybride Szenarien

ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

- **Kriterien:** Lizenzbestände, Unternehmensstrategie, Hosting-Präferenzen.
- **Prozess:** Erste Bewertung für Vergleichbarkeit inkl Kosten- und Risikobetrachtung
- **Ergebnis:** Empfehlung für ein Migrationsszenario und Ableitung notwendiger Maßnahmen auf Basis des Business Cases.

STARKES PARTNER DOPPEL

 PUBLIC CLOUD GROUP TECHNOLOGIE EXPERTE Infrastruktur Cloudjourney SAP Basis & Betrieb Architektur	IHRE VORTEILE Tatsächliche Unabhängigkeit 25 Jahre Erfahrung in der neutralen SAP Lizenzberatung Trusted Advisor für SAP Infrastruktur, Betrieb und Cloud Journey >100 S/4 Conversion Benchmark Projekte erfolgreich abgeschlossen und verhandelt	 SANDMEIER CONSULTING LIZENZ EXPERTE SAP Lizenzberatung SAP Lizenzmanagement SAP Berechtigungen
---	--	---



MAIL sales.sap.germany@pcg.io
sales@sandmeier-consulting.de

Mehr Informationen auf
www.pcg.io