

VISIBILIDAD

MatchPoint

La información sobre licenciamiento SAP es confusa y en muchas ocasiones resulta todo un desafío conocer qué es realmente lo que se ha comprado y cuál es su uso.

MatchPoint consigue **aportar VISIBILIDAD sobre el licenciamiento SAP** para que nuestros clientes dispongan de la información y datos necesarios para tomar las mejores decisiones en cada momento.

En el entorno de los negocios, se viene hablando desde hace mucho tiempo de Business Intelligence, Data Analytics, Big Data y ahora de Inteligencia Artificial.

Pero ¿de qué se trata?, ¿qué hay detrás de todo ello?, pues se trata en resumen de ser capaces de tomar las mejores decisiones posibles en poco tiempo, analizando grandes volúmenes de datos y considerando una serie de criterios preestablecidos.

La cuestión es que estas capacidades analíticas necesitan trabajar sobre datos que sean “visibles”, entendibles, que no estén codificados y en el caso del licenciamiento SAP conseguir esto es todo un reto dado que la información existente es muy compleja y además existe información no visible para la mayoría de los clientes de SAP, como se explica a continuación.



Es decir, **en lo relativo al licenciamiento SAP** son tres los ámbitos sobre los que es **importante disponer de visibilidad**:

INFORMACIÓN INTERNA:

Contratos, términos y condiciones particulares, productos comprados, métricas, descuentos, acuerdos especiales, inventariado detallado de todos los productos. Este proceso de análisis puede ser complejo, dado que a lo largo de los años se han firmado decenas de contratos, que son difíciles de interpretar, contienen múltiples adendas, nuevas compras, cambios de métricas, etc.



INFORMACIÓN DE COMPLIANCE DE SAP:

Las reglas de licenciamiento de SAP son de lo más complejo. Hay cientos de documentos que es necesario conocer para asegurar el compliance con las normas de SAP, es decir, que el uso de cada producto SAP no supere la cantidad comprada de cada uno.

SAP cuenta con cerca de 3.000 productos y más de 100 diferentes métricas. El conocimiento de los derechos de uso de los diferentes productos y de sus métricas es fundamental para ser capaces de realizar una medición correcta vía USMM, SLAW2, LMBI, Self-Declaration, o una herramienta SAM como samQ. Resulta fundamental entender las métricas de licenciamiento de SAP y cómo aplica a cada organización.

Este análisis permite también **identificar si hay oportunidades por el cambio a métricas de licenciamiento más rentables según el uso real** de la organización.

Además, actualmente los clientes de SAP se enfrentan al desafío que supone los nuevos modelos de licenciamiento en S/4HANA onPrem o Cloud con RISE. En este proceso de conversión, resulta **fundamental conocer las reglas y políticas de cada modelo**, las normas de licenciamiento, así como los servicios incluidos y no incluidos en cada modelo. La visibilidad sobre ello es muy importante para tomar decisiones con información clara y transparente.



INFORMACIÓN EXTERNA:

Resulta fundamental también disponer de información externa de mercado. Un asesor externo especializado e independiente como MatchPoint, gracias a su experiencia, es capaz de aportar visibilidad sobre una serie de aspectos importantes habitualmente desconocidos para los clientes de SAP:

Lista de precios: Conocer los datos según lista de precios de todos los productos contratados es fundamental, ya sea la métrica, tamaño del bloque mínimo de compra, posibles escalones de precio por volumen, etc.

Benchmarking: Fundamental conocer los precios y descuentos de mercado y cuáles son las palancas que pueden conducir a los mayores descuentos.

Términos y condiciones: Más allá de los contratos estándar de SAP, hay aspectos que es importante negociar para minimizar riesgos y disponer de una mejor situación negociadora en las renovaciones contractuales con SAP.

OBTEN VISIBILIDAD



ANÁLISIS DE ESCENARIOS



ANÁLISIS DE USO DE LICENCIAS



ANÁLISIS DE OPCIONES DE OPTIMIZACIÓN



OPINIÓN DE EXPERTOS



BENCHMARKING



ANÁLISIS DE CONTRATOS

PARTNER VOQUZ LABS:

samQ License Optimizer for SAP, herramienta SAM especializada en licenciamiento SAP.

visoryQ Business Case Builder for SAP, herramienta que facilita enormemente el proceso de decisión para la conversión a S/4HANA o RISE.

samQ[®]
LICENCE OPTIMIZER
FOR SAP® SOFTWARE

visoryQ
BUSINESS CASE BUILDER
FOR SAP® SOFTWARE



CONTACTA CON NOSOTROS

(+34) 658 968 199

C/ Puerto Rico, 8A Local,
28016 Madrid

info@matchpointconsulting.es

Más información →