



Jose Luis Pérez
Director de Análisis Barcelona

Penteo
Analista TIC

La migración hacia HANA va con retraso

Durante el mes de octubre de 2019 PENTEIO y AUSAPE, realizaron conjuntamente el análisis de sentimiento y posicionamiento actual de las empresas con versiones legacy de SAP con respecto a la migración hacia versiones S/4HANA.

El objetivo ha sido identificar las motivaciones que tienen las empresas para migrar, y si los beneficios son suficientes como para alentar a estas a iniciar una migración a SAP HANA inmediatamente, o si por el contrario dicho proyecto de migración se va a retrasar o incluso si hay empresas que lo descartarán.

La muestra la componen empresas españolas que actualmente utilizan SAP como solución de ERP con tamaño desde menos de 100M a más de 500M de facturación anual, siendo este último el segmento más representativo del total de las empresas analizadas. El análisis comprende empresas de todos los sectores económicos, con una importante presencia del sector Industrial.

EL PERFIL DE CLIENTE SAP

Si tuviésemos que definir al perfil tipo de cliente, hablaríamos de una empresa de más de 500M € de euros de facturación, que implantó SAP hace 15 años y lo ha evolucionado hasta la versión 6.x. Este cliente tiene activados en SAP los módulos de FI - Contabilidad financiera, MM - Gestión de Materiales, CO - Controlling y SD - Ventas y Distribución. Además, esta instalación SAP está lejos de parecerse a la versión estándar que implantó hace 15 años; al igual que el 80% de empresas usuarias SAP, nuestro cliente tipo considera que su implantación tiene un nivel de customización medio o alto.

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SAP; BUENA CON EL PRODUCTO Y BAJA CON EL VENDOR.

La satisfacción con el ERP es moderadamente alta; la valoración media (sobre 10) es 7,33 (no habiendo especiales diferencias entre empresas de gran tamaño o empresas más pequeñas). Sin embargo, la satisfacción con la estrategia que ha seguido SAP en relación con el posicionamiento de HANA está lejos de ser buena; la nota media de este aspecto (sobre 10) es un 3,42, siendo incluso peor (2,76) en la Pyme pequeña (<100M € de facturación anual).

La relativamente buena consideración que tienen los clientes sobre el producto se fundamenta sobre todo en el rendimiento de los procesos de negocio que están implantados con SAP, pero no tanto en otros aspectos de la plataforma (agilidad introducida los procesos, mejoras funcionales del estándar, o facilidad de SAP para adaptarse a los procesos de las compañías).

En cuanto a la estrategia seguida por SAP en relación a HANA, son varios los aspectos que no son valorados positivamente de los que destacaríamos dos; la comunicación de su oferta (de valor) con la suficiente claridad a los clientes y los costes (nuevas licencias de HANA).

MIGRAR A ALGUNA VERSIÓN HANA; TODAVÍA NO ESTÁ DECIDIDO.

Ante el reto de evolucionar las versiones actuales del ERP planteamos cinco escenarios, algunos incluyen SAP;

- Migrar a SAP on HANA: Realizar una migración eminentemente técnica cambiando simplemente la base de datos.
- Migrar a S/4HANA On Premise: Realizar una migración completa (técnica y funcional) a la plataforma S/4. En esta alternativa, la modalidad de despliegue sería On Premise.
- Migrar a S/4HANA Cloud: Realizar una migración completa (técnica y funcional) a la plataforma S/4. En esta alternativa, la modalidad de despliegue sería cloud.
- Sustituir SAP por otro ERP: significaría descontinuar SAP como ERP, y sustituirlo por algún producto alternativo del mercado.
- No migrar a ninguna versión SAP HANA: Esta alternativa implicaría mantener nuestra versión actual SAP e intentar retrasar lo máximo posible cualquier decisión.

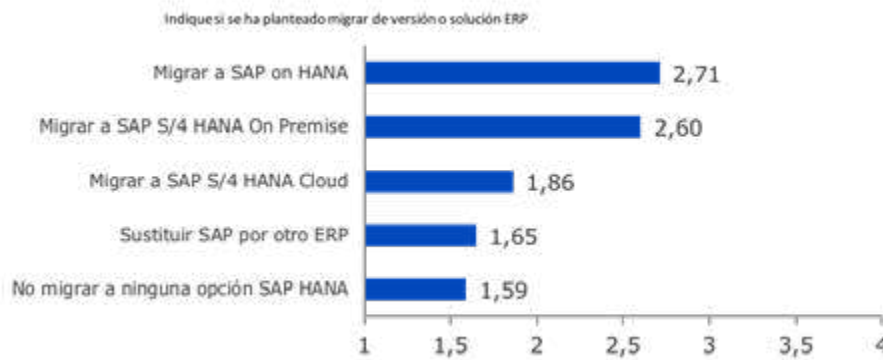
Hemos considerado que la selección de alternativas admite cuatro tipologías de respuesta; "No", "Seguramente No", "Seguramente Sí" y "Sí" (cada una tiene respectivamente una puntuación de 1 a 4). Es decir, cuanto más alta es la puntuación más implica la decisión de "Sí", y cuanto más baja es la puntuación más implica una decisión de "No".

LOS CLIENTES NO VALORAN LO SUFICIENTE LA APORTACIÓN DE LAS VERSIONES HANA Y LOS COSTES SON UN PROBLEMA

Se ha contrastado con las empresas cuáles serían los criterios que le harían decidirse para poder migrar a S/4HANA y las respuestas son reveladoras;

Un 82% de empresas ha respondido que el principal criterio para realizar la migración es por el final del soporte marcado por el vendor.

El segundo motivo para migrar a versiones HANA es el de mejoras técnicas y funcionales de S/4, sin embargo, esta razón sólo la aprueba el 35 % de empresas. En relación con los motivos relacionados con mejoras funcionales, aquellas empresas que sí ven mejoras en S/4, las perciben eminentemente en los procesos ya cubiertos de forma satisfactoria en las versiones previas de SAP



De todas estas alternativas, la mayoría de los clientes optan mayoritariamente por las dos primeras, es decir, migrar a SAP on HANA o bien migrar a S/4 on Premise.

Observamos que la decisión más mayoritaria no alcanza ni siquiera el 3 ("Seguramente Sí"). También, es revelador el hecho de que todas las iniciativas se encuentran entre una puntuación entre 1,6 y 2,71. Es decir, todas las alternativas se debaten entre "Seguramente No" y "Seguramente Sí".

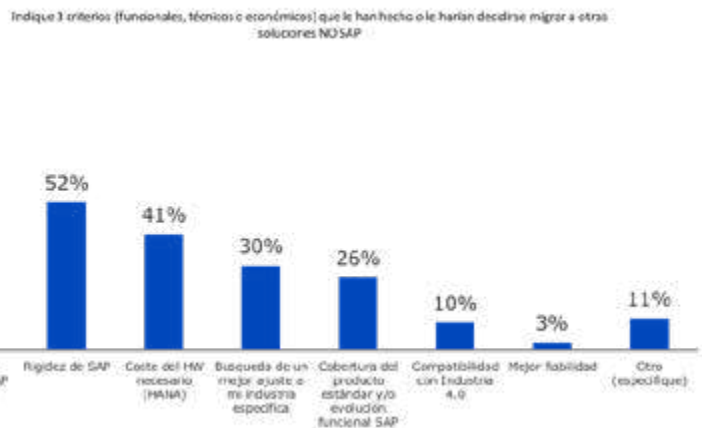
Si analizamos los clientes que han tomado alguna decisión concreta (han respondido con un "Sí" o un "No" rotundos), vemos que en el 33 % su decisión es migrar a SAP HANA (migración técnica), el 15 % van a migrar a S/4, y menos de un 5% ha decidido no mirar de versión o cambiar de ERP ("wait and see").

UNA MORATORIA DE SAP HARÍA CAMBIAR MUCHOS PLANES DE MIGRACIÓN

SAP tendrá mucho que decir para impulsar las migraciones en los clientes indecisos; y es que el 36% de clientes indican que cambiarán completamente sus planes de futuro y otro 30% los cambiará parcialmente en caso de que SAP decida prorrogar el deadline del 2025.

Otro de los aspectos importantes es que hay un buen número de empresas que están dispuestas reducir el perímetro de procesos cubiertos hoy por su instalación SAP para simplificarla antes de plantearse ninguna migración a versiones HANA.

Esto podría provocar que gran parte de las migraciones futuras a HANA se concentren en unos pocos módulos (finanzas, contabilidad, administración, ...) y que por lo tanto SAP se convierta, si cabe, en un ERP más focalizado que antes en los módulos más estables y consolidados.



Al cuestionar a las empresas cuáles son los criterios que les harían decidirse por otras alternativas (abandonando SAP), el 90% considera que la principal causa es el coste de licencia SAP. El segundo de los motivos es la rigidez del producto (52%).

POCAS EMPRESAS TIENEN CLARA LA MIGRACIÓN A HANA.

En la mayoría de las empresas se está retrasando la decisión de migrar a versiones HANA y además los que han hecho planes para ello los plantean a medio-largo plazo (con el consiguiente retraso en inversión y gasto en su propia plataforma). Una de las estrategias para prepararse para la migración parece que será la limitación del perímetro de actuación de SAP (para simplificar la plataforma antes de migrar).

Los clientes SAP, estarían dispuestos a cambiar sus planes respecto al producto en caso de que el vendor flexibilizase sus planes de discontinuación de las versiones actuales, o bien en caso de que los costes de migración fuesen más asumibles para las empresas.

