

**Informacja o firmie
SourceOne Advisory**

Warszawa
2010

Kontakt z oferentem

Piotr Rutkowski
Partner Zarządzający
Tel. kom.: (+48) 607 499 048

Mail: piotr.rutkowski@sourceone.pl
sourceone@sourceone.pl

Adres: SourceOne Advisory s.j.

Horizon Plaza
ul. Domaniewska 39A
02-672 Warszawa

tel. (+48) 22 208 27 27

fax (+48) 22 208 27 60

www.sourceone.pl

1. Ogólna charakterystyka SourceOne Advisory

SourceOne Advisory jest spółką specjalizującą się w doradztwie w zakresie strategii outsourcingowych oraz procurement outsourcingu IT.

Jesteśmy prawdopodobnie jedyną w Polsce firmą, która zgromadziła tak unikalne kompetencje z zakresu outsourcingu IT.

Fundamentalnym założeniem, wokół którego ogniskujemy strategię organizacyjną spółki oraz wszelkie plany jej rozwoju, jest współpraca naszej firmy z gronem wybitnych specjalistów z poszczególnych branż.

Nasi konsultanci:

- mają głęboką wiedzę na temat poszczególnych obszarów funkcjonalnych, za które odpowiadają w naszej firmie:
 - specyfika biznesowa kontraktów outsourcingu IT;
 - analityka finansowa dla projektów outsourcingu IT;
 - specyfika umów licencyjnych i serwisowych;
 - zagadnienia prawne w kontraktach IT i kontraktach outsourcingowych;
 - aspekty HR w kontraktach outsourcingowych;
- sprawdzili się w rzeczywistych warunkach biznesowych, m.in. przygotowując największe projekty informatyczne w Polsce oraz prowadząc ich wdrożenia;
- posiadają doskonałą znajomość współczesnych trendów biznesowych, kształtujących obecnie zasady organizacji przedsiębiorstw oraz przepływy kapitałów.

Doradzamy naszym Klientom we wszystkich działaniach związanych z procesami sourcingowania operacji IT oraz procesami zakupowymi dla kontraktów IT. W szczególności obejmuje to:

- opracowywanie strategii sourcingowych i zakupowych;
- wsparcie w procesie wyboru rozwiązań i dostawców;
- wsparcie w fazie implementacji umów;
- kontrolę realizacji założeń biznesowych umów;
- współpracę przy tworzeniu centrów typu Shared Services i Business Process Outsourcing.

Dzięki bliskiej współpracy z renomowanymi firmami doradczymi z Europy, mamy ciągły dostęp do najlepszych światowych rozwiązań;

jednocześnie umiemy wykorzystać wieloletnie doświadczenia naszych partnerów dla potrzeb nowych projektów.

Współpracujemy z większością liczących się na rynku polskim dostawców usług i technologii IT, dzięki czemu posiadamy najbardziej aktualną wiedzę na temat ich doświadczeń, stosowanych metodyk oraz dostępnych zasobów.

Przykładamy dużą wagę do pełnej niezależności, co pozwala na dobór optymalnych rozwiązań dla naszych Klientów.

W licznych projektach w przeszłości nasi konsultanci działali po obu stronach: bądź to, jako dostawcy rozwiązań, bądź jako doradcy reprezentujący interesy Klientów. Takie doświadczenia owocują w projektach obecnych. Pozwalają na zrównoważone podejście do procesu zakupowego, co skutkuje efektywnym i bezpiecznym dla obu partnerów kontraktem.

Partner Zarządzający firmy i jednocześnie jej założyciel – Piotr Rutkowski – przez ponad 6 lat odpowiadał za sprzedaż kontraktów outsourcingowych w Hewlett-Packard, największej firmie świadczącej usługi outsourcingu na rynku polskim, a jednocześnie jednym z największych światowych outsourcerów. W chwili obecnej Piotr Rutkowski jest wykładowcą w Szkole Głównej Handlowej z zakresu strategii sourcingowych i renegocjacji kontraktów outsourcingu IT.

Nasi konsultanci prowadzą liczne warsztaty i konferencje z zakresu outsourcingu IT. Przykładami mogą być:

<http://www.outsourcingit.gigacon.org/prt/view/outsourcing-07.html>

<http://www.idcpoland.pl/?showproduct=34316>

<http://www.cpi.com.pl/imprezy/2004/outsourc/index.php>

http://www.targi.krakow.pl/pl,targi,Central_Europe_Outsourcing_Forum_2007,Galeria_zdjec_316.html

Współpracownicy SourceOne Advisory są również autorami licznych publikacji i artykułów prasowych dotyczących tematyki outsourcingu IT.

Nasze wybrane publikacje i wywiady z zakresu outsourcingu IT to:

- Harvard Business Review, nr 05/2006, ISSN 1730-3591
- Businessman, nr 8 (161), ISSN 0867-1389
- Puls Biznesu, nr 87 (1332), ISSN1427-6852

- Puls Biznesu, nr 102 (1347), ISSN1427-6852
- Puls Biznesu, nr 180 (1425), ISSN1427-6852
- Gazeta Bankowa, nr 14 (754), ISSN 0860-7613
- Gazeta Bankowa, nr 29 (821), ISSN 0860-7613
- Gazeta Bankowa, nr 30 (822), ISSN 0860-7613
- Gazeta Bankowa, nr 36 (828), ISSN 0860-7613
- Computerworld, nr 25/772, ISSN 0867-2334
- Computerworld, nr 19/813, ISSN 0867-2334
- Computerworld, nr 07/846, ISSN 0867-2334
- Computerworld, nr 08/847, ISSN 0867-2334
- Outsourcing Magazine, nr 1 (1) 2005, ISSN 1733-005X
- Outsourcing Magazine, nr 3 (7) 2006, ISSN 1733-005X
- Outsourcing Magazine, nr 4 (8) 2006, ISSN 1733-005X
- Outsourcing Magazine, nr 1 (9) 2007, ISSN 1733-005X
- Outsourcing Magazine, nr 2 (14) 2008, ISSN 1733-005X
- Teleinfo, nr 40/2003, ISSN 1425-4999
- Raport Polityka Gospodarka Społeczeństwo, nr 9 (40), ISSN 1642-2422
- Raport Polityka Gospodarka Społeczeństwo, nr 7 (50), ISSN 1642-2422
- Business Application Review, nr 05/2007, ISSN 1896-8902
- Vidart, nr 2004, ISSN 1231-3947
- BenefIT, nr 04/2003
- MSP Standard, nr 09/2008, ISSN

Przykłady artykułów i publikacji można znaleźć na naszej stronie internetowej: <http://www.sourceone.pl/publikacje>

Jako firma, jesteśmy stałymi współpracownikami najbardziej renomowanego periodyku z zakresu outsourcingu na rynku polskim – Outsourcing Magazine: <http://www.outsourcing.com.pl/>

Nasi konsultanci mają kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu projektów outsourcingowych na całym świecie.

Wśród naszych najważniejszych Klientów dla których mieliśmy przyjemność realizować projekty doradcze wymienić należy:



Polkomtel S.A.



Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.



Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A



ENERGA S.A.



Telewizja Polska S.A.



Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.



ING Bank Śląski S.A.



HDI Asekuracja Towarzystwo
Ubezpieczeń S.A.

meritumbank^{ICB}

Meritum Bank S.A.

expander

Expander Advisors Sp. z o.o.

PFLEIDERER

Pfleiderer S.A.

Raben

Raben Group

RÖHLIG **SUUS**[»]
LOGISTICS

ROHLIG SUUS Logistics S.A.

DHL

DHL Express (Poland) Sp. z o.o.

Amica

AMICA S.A.

2. Usługi

Swoim Klientom proponujemy kompleksowe wsparcie na wszystkich etapach projektu:

1. Opracowanie strategii:

- analiza potencjału biznesowego danego przedsięwzięcia;
- opracowanie strategii sourcingu dla wybranych obszarów lub procesów;
- oszacowanie potencjału rynku dla danego obszaru;
- opracowanie wstępnego business case;
- doradztwo w zakresie optymalnych komercyjnych struktur dla danego projektu sourcingowego;
- przygotowanie dla reorganizacji i re-insourcowania.

2. Wsparcie w procesie wyboru:

- wsparcie w przygotowywaniu pełnej dokumentacji procesu (np. RFI, RFP, RFQ, BAFO);
- opracowanie projektu pełnego procesu zakupowego;
- opracowanie metody wyboru dostawcy;
- analiza oferty typu „value for money”;
- ocena możliwości w zakresie dostaw usług zewnętrznych;
- opracowanie szczegółowego business case wiążącego dla dostawcy i Klienta;
- prowadzenie negocjacji lub pomoc w ich trakcie oraz uzgodnienie BAFO (Best And Final Offer).

3. Wsparcie w fazie realizacji umowy:

- przejęcie procesów i środków trwałych;
- transformacja środowiska;
- implementacja nowych rozwiązań;
- projekt i wsparcie dla procesu komunikacji;
- zarządzanie zmianami i przejęciem personelu;
- treningi i szkolenia.

4. Kontrola realizacji założeń biznesowych umowy:

- mediacje i analizy eksperckie;
- pomiary efektywności funkcjonowania kontraktu;
- audyty, analizy typu „health checks”, przeglądy w zakresie najlepszych praktyk;
- porównania usług i warunków komercyjnych;

- zgodność realizacji umowy ze standardami przemysłu IT oraz wybranymi metodologiami;
- renegocjacje istniejących kontraktów.

Jesteśmy przekonani, że współpraca, której istotą jest połączenie wiedzy biznesowej Klienta z uznaną wiedzą ekspercką z prezentowanych powyżej obszarów, pozwoli na efektywne przeprowadzenie całego procesu oraz osiągnięcie maksymalnego efektu w ramach założonego zakresu projektu.

3. Opis wybranych referencji SourceOne Advisory sp. j.



POLSKA TELEFONIA CYFROWA Sp. z o.o.

Warszawa, 24-01-2007

W roku 2006 Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. przeprowadzała zakrojoną na szeroką skalę analizę opłacalności ewentualnego wdrożenia projektu outsourcingu strategicznego w obszarze IT.

W celu efektywnej realizacji tak istotnego dla nas projektu, zdecydowaliśmy się skorzystać ze wsparcia profesjonalnej firmy doradczej, specjalizującej się w strategiach sourcingowych.

Jako głównego doradcę w procesie wybraliśmy firmę SourceOne Advisory s.j.

Cała nasza współpraca przebiegała wzorcowo. Przedstawiciele firmy wykazali się dużym profesjonalizmem, chętnie dzielili się posiadaną przez siebie unikalną wiedzą, a wszystkie zadania wykonywali rzetelnie i terminowo.

Dzięki wsparciu doświadczonego doradcy, Polska Telefonia Cyfrowa szybko i z dużą pewnością mogła podjąć właściwe decyzje zarządcze.

Zważając na naszą dotychczasową współpracę z firmą SourceOne Advisory s.j., z pełnym przekonaniem możemy polecić tę firmę innym, potencjalnym klientom.

Z poważaniem,

Tomasz Gersberg
Project Owner

Piotr Markowicz
ITO Project Director

Warszawa, 20.10.2008 r.

Polkomtel S.A.ul. Postępu 3
02-676 Warszawa
tel. +48 (0) 22 426 1000
fax +48 (0) 22 426 0102
www.polkomtel.com.pl**SourceOne Advisory s.j.**
ul. Rzymowskiego 53
02-697 Warszawa

List referencyjny

Polkomtel SA, będąc liderem w sektorze usług telekomunikacyjnych nieustannie poszukuje metod zwiększenia efektywności własnych procesów biznesowych. Jednym z kluczowych obszarów w tym procesie jest Pion Informatyki, w ramach którego szczegółowo monitorujemy jakość prowadzonych wdrożeń oraz realizowanych usług.

W roku 2007 Polkomtel podjął decyzję o uruchomieniu procesu analizy jakości wdrożenia jednego ze swych kluczowych systemów informatycznych dokonanego przez dostawcę zewnętrznego. Podstawowym zadaniem, które miało zostać wykonane podczas analizy była ocena zgodności wdrożenia z najlepszymi praktykami przyjętymi na rynku dla projektów informatycznych.

Dla przeprowadzenia procesu analizy postanowiliśmy skorzystać ze wsparcia zewnętrznej firmy doradczej – SourceOne Advisory s.j.

Już po zakończeniu projektu możemy stwierdzić, iż cała współpraca z firmą SourceOne Advisory przebiegała wzorowo. Konsultanci firmy przy realizowanych usługach wykazali się dużą wiedzą i rzetelnością, a projekt został zakończony w terminie.

W przyszłości planujemy kontynuować współpracę z naszym doradcą. Polecamy też jego usługi innym, potencjalnym klientom.

Z poważaniem,

Polkomtel S.A.
CZŁONEK ZARZĄDU
Dyrektor ds. Operacyjnych

.....Wojciech Piłtowski.....

zarejestrowana: Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy, kapitał zakładowy w pełni wpłacony: 2.050.000.000 zł, KRS 0000020908, NIP 527-10-37-727, REGON 011307968

Plus 

Warszawa, 15 października 2009

Niniejszym, firma Expander Advisors Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Domaniewskiej 50A udziela referencji firmie SourceOne Advisory s.j. z siedzibą w Warszawie.

Dążąc do optymalizacji swych operacji, w ramach wdrażania strategii sourcingowej w obszarze IT firma Expander Advisors podjęła decyzję o przekazaniu w outsourcing części swych procesów biznesowych związanych ze wsparciem klientów.

Ze względu na wagę przedsięwzięcia dla naszych operacji zdecydowaliśmy się skorzystać ze wsparcia profesjonalnej firmy doradczej – nasz wybór padł na firmę SourceOne Advisory s.j.

Niniejszym potwierdzamy wysokie kompetencje firmy SourceOne Advisory w zakresie doradztwa w projektach outsourcingowych. Konsultanci firmy posiadają bardzo duże doświadczenie praktyczne, co w zestawieniu z ogromną wiedzą teoretyczną powoduje, że są w stanie zapewnić unikalne na polskim rynku wsparcie dla procesów w których uczestniczą.

Na podkreślenie zasługuje również fakt kompleksowego wsparcia ze strony naszego partnera biznesowego, który jest w stanie zapewnić kompetentne zasoby zarówno w obszarze konsultacji biznesowych, wsparcia prawnego, jak również w zakresie modeli finansowych związanych z projektami doradczymi.

Szczerze polecamy firmę SourceOne Advisory, jako wiarygodnego partnera biznesowego.

Z poważaniem,

Konrad Grabowski

[Podpis]
Wiceprezes Zarządu

EXPANDER ADVISORS Sp. z o.o.

ul. Domaniewska 50A, 02-672 Warszawa, tel: 022/488 71 10, fax: 022/488 71 11
o kapitale zakładowym w wysokości 202 197 000,00,-złotych, zarejestrowana
przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy,
nr KRS 0000287188, NIP 5213451255, REGON 141062210

expander
Niezależny Doradca Finansowy



TELEWIZJA POLSKA

Ośrodek Informatyki
i Telekomunikacji

TQJ-1175/2009

Warszawa, dnia 30-11-2009 r.

Referencje

W latach 2008 – 2009 Ośrodek Informatyki i Telekomunikacji Telewizji Polskiej S.A. współpracował z firmą SourceOne Advisory s.j. w zakresie doradztwa w dwóch obszarach biznesowych:

1. Modelu usług wsparcia przy outsourcingu usług utrzymaniowych
2. Funkcjonowania Działu Wsparcia Użytkowników

W obu projektach współpraca z firmą SourceOne Advisory s.j. przebiegała bardzo dobrze. Firma SourceOne Advisory s.j. wykonała swoje prace terminowo, wykazując się przy tym dużym profesjonalizmem.

W trakcie realizacji prac konsultanci SourceOne Advisory s.j. wykazali duże doświadczenie praktyczne z ww. obszarów, wnosząc dużą wartość dodaną do realizowanych projektów.

Uwzględniając powyższe doświadczenia, mogę z pełnym przekonaniem polecić firmę SourceOne Advisory s.j. jako wiarygodnego partnera biznesowego.

DYREKTOR
Ośrodka Informatyki i Telekomunikacji TVP S.A.
Włodzisław Hrymniak
Włodzisław Hrymniak

Ośrodek Informatyki i Telekomunikacji TVP S.A.
T: +48 (22) 547 88 89, F: +48 (22) 547 43 13, e-mail: oilt@waw.tvp.pl

Telewizja Polska S.A. - ul. J.P. Woronicza 17, 00-996 Warszawa
Spółka Akcyjna wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000100679, ... o numerze identyfikacji podatkowej NIP 521-04-12-987; kapitale zakładowym wpłaconym całkowicie w wysokości 295 996 500,00 zł

Referencja I – Jeden z czołowych operatorów telekomunikacyjnych w Polsce

Firma podjęła decyzję o przeprowadzeniu procesu szczegółowej analizy opłacalności oddania całości operacji IT w outsourcing do firmy zewnętrznej oraz przygotowaniu całości dokumentacji umożliwiającej podpisanie kontraktu outsourcingowego.

Byliśmy głównym doradcą w tym projekcie. W zakres naszych prac wchodziło między innymi:

- opracowanie wstępnego i finalnego business case;
 - przygotowanie katalogów usług oraz umów SLA na poszczególne usługi;
 - opracowanie dokładnego modelu finansowego (wraz z narzędziami) do wyceny kontraktu oraz zarządzania nim w czasie jego trwania;
 - szczegółowa analiza prawna i biznesowa możliwości przejęcia w outsourcing głównych kontraktów IT posiadanych przez klienta;
 - opracowanie kompletnego projektu kontraktu outsourcingowego;
 - wsparcie klienta w negocjacjach z outsourcerem.
- Skala projektu:
- ponad 100 osób mających podlegać przejęciu przez outsourcera;
 - przejęcie środków trwałych o wartości blisko 100 mln PLN.

Referencja II – Firma z sektora przemysłowego w Polsce

Nasz klient od dwóch lat korzysta z kontraktu outsourcingowego na kompleksową obsługę i rozwój posiadanej przez siebie platformy SAP. W sierpniu 2007 podjął decyzję o sprawdzeniu adekwatności swojego kontraktu do aktualnych ofert dostępnych na rynku.

SourceOne Advisory została zatrudniona przez zarząd klienta, w celu przeprowadzenia analizy obecnego kontraktu outsourcingowego oraz dokonania oceny zawartych w nim warunków handlowo-technicznych.

Projekt doradczy trwał około 2 tygodni i zakończył się wybraniem przez klienta oferty innego usługodawcy.

Referencja III – Jeden z czołowych operatorów telekomunikacyjnych w Polsce

Prowadząc projekt integracji struktur organizacyjnych, infrastruktury oraz oferty produktowej i procesów obsługi klientów, jak również uwzględniając zmieniające się uwarunkowania prawne, jakim podlegają operatorzy telekomunikacyjni w Polsce, firma podjęła decyzję o wdrożeniu nowej wersji systemu bilingowego.

Wdrożenie prowadzone przez zewnętrzną firmę zakończyło się niepowodzeniem, z powodu nieprzestrzegania przez dostawcę jakichkolwiek dobrych praktyk z dziedzin zarządzania projektami i wdrażania systemów informatycznych czy procesów biznesowych.

Wspieraliśmy klienta w identyfikacji i dokumentowaniu przyczyny niepowodzenia projektu wdrożenia nowej wersji systemu. Przeprowadziliśmy analizę zgodności prowadzonych prac z obowiązującą strony umową, oraz z dobrymi praktykami obowiązującymi w projektach IT tej skali. W kolejnym etapie zapewnialiśmy wsparcie w procesie negocjacji warunków zakończenia współpracy z dostawcą.

Dodatkowo, firma nasza została poproszona o wykonanie uzupełniającego projektu, którego zadaniem było zweryfikowanie przyjętego przez operatora modelu wyceny strat będących następstwem nieudanego projektu. Projekt uzupełniający zakończył się w terminie i dostarczył klientowi konkretnych, mierzalnych argumentów do dochodzenia odszkodowania za poniesione straty.

Referencja IV – Czołowa firma z sektora przemysłowego w Polsce

W 2007 roku konsultanci SourceOne Advisory przeprowadzili rozbudowany proces renegotjacji kontraktów obejmujących bardzo rozbudowane środowisko SAP dla jednego z największych polskich przedsiębiorstw działającego w sektorze przemysłowym.

Firma Klienta przez wiele lat podpisywała liczne umowy zakupowe na oprogramowanie, usługi wdrożeniowe oraz wsparcie techniczne w obszarze rozwiązań SAP. Dodatkowym czynnikiem, który zdecydował o komplikacji środowiska SAP była znaczna ekspansja zagraniczna firmy, co odbywało się poprzez zakup innych podmiotów.

Jako że kwoty przeznaczane na obsługę umów SAP stanowią istotną część budżetu IT Klienta, podjęto decyzję o uporządkowaniu całości zagadnień prawno-handlowych pomiędzy Klientem, a firmą SAP.

Wyzwania

Uprawnienia licencyjne nabywane w ciągu wielu lat w ramach aneksowania głównej umowy, zrodziły po stronie Klienta konieczność ujednolicenia zasad licencyjnych. Ponieważ firma SAP dość często zmienia warunki licencjonowania swych produktów, a udzielenie licencji do korzystania z uprawnień konkretnej kategorii użytkowników lub funkcjonalności z reguły odbywa się na zasadach obowiązujących w momencie udzielenia takich uprawnień, Klient dysponował licencjami o takiej samej nazwie lecz z różnym zakresem ich wykorzystania (dotyczyło to m.in. kategorii użytkownika profesjonalnego z ograniczonym zakresem uprawnień wykorzystującego określone funkcjonalności systemu SAP). Część funkcjonalności nie została opisana w sposób na tyle dokładny, że Klient miał problemy z samodzielnym rozstrzygnięciem kwestii dotyczących posiadanych uprawnień.

Fakt ten oraz duża skala wykorzystywania licencji SAP powodowały coraz większe trudności w zarządzaniu licencjami i kontrolowaniu użytkowników. Ten ostatni element jest niezwykle istotny dla każdego licencjobiorcy oprogramowania SAP, gdyż SAP, jako właściciel praw autorskich, ma prawo do przeprowadzania okresowego audytu wykorzystania licencji. W przypadku przekroczenia zakresu uprawnień licencyjnych, licencjobiorcy grożą różne sankcje umowne włącznie z możliwością jednostronnego rozwiązania umowy licencyjnej przez SAP oraz sankcje prawne i finansowe wynikające z Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Kolejnym wyzwaniem przed jakim stanął Klient była duża skala operacji przeprowadzana w systemie SAP. Spowodowało to konieczność zwiększenia efektywności wykorzystania systemu SAP i baz danych, zakupu nowych funkcjonalności, zwiększenia liczby użytkowników oraz zmniejszenia kosztów opłat licencyjnych i serwisowych w przypadku nowych zakupów licencyjnych (również w grupie kapitałowej). Z biegiem czasu okazało się, że niespójne warunki licencyjne nie odzwierciedlały faktycznego zapotrzebowania w zakresie uprawnień poszczególnych użytkowników. Poszczególne kategorie użytkowników były wykorzystywane w niewielkim zakresie lub istniała groźba naruszenia zasad licencyjnych z powodu przekroczenia uprawnień.

Szczegółowa analiza stanu faktycznego wykazała ponadto, że dotychczasowe zapisy w umowach między SAP, a Klientem nie pozwalały na elastyczne wykorzystywanie licencji w ramach grupy kapitałowej (zarówno w kraju jak i w zagranicznych filiach).

Rozwiązanie

W wyniku prac przeprowadzonych przez konsultantów SourceOne Advisory:

- ujednociono dotychczasowy zakres uprawnień licencyjnych użytkowników nazwanych. Uszczegółowiono i opisano w umowie zakres wykorzystywania uprawnień do poszczególnych funkcjonalności systemu, co wykluczyło niejasności i wątpliwości co do tego, jakie uprawnienia posiada Klient. Ujednoczenie zasad wyeliminowało większość problemów w zarządzaniu licencjami.
- ze względu na specyficzne potrzeby Klienta w zakresie wykorzystania poszczególnych kategorii użytkowników nazwanych, dokonano zamiany niewykorzystywanych w pełni kategorii na kategorię najbardziej potrzebną (tj. użytkownika profesjonalnego) oraz zakupiono potrzebną ilość licencji tej kategorii użytkowników. Dokonano również zakupu nowych funkcjonalności w ramach wsparcia Klienta w zakresie analizy potrzeb licencyjnych. Uwzględniono przy tym korzystne warunki finansowe, które pozwoliły znacznie zmniejszyć opłaty licencyjne i serwisowe oraz zaoszczędzić kilkaset tysięcy na jednorazowych zakupach licencji w porównaniu z cenami katalogowymi oraz kolejne kilkaset tysięcy EUR rocznie na serwisie w skali grupy kapitałowej.
- zmieniono warunki umowy licencyjnej w zakresie możliwości wykorzystywania oprogramowania SAP przez wszystkie spółki z grupy kapitałowej (filie). Definicja filii została rozszerzona, co pozwoliło na objęcie umową licencyjną szerszego kręgu spółek z grupy kapitałowej (również tych działających poza granicami Polski). Wprowadzono bardziej elastyczne zapisy związane z wykorzystaniem oprogramowania SAP przez spółki „wychodzące” z grupy oraz nowo przejęte przez Klienta, co pozwala Klientowi na bardziej swobodne korzystanie z systemu SAP przez użytkowników filii bez zgody SAP oraz konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów z tego tytułu. Takie rozwiązanie zapewnia również bardziej efektywne realizowanie transakcji grupy kapitałowej w systemie SAP.