



Smart Guide

Leitfaden zur SAP- Cloud-Lizenzierung

Inhalt

Einleitung	3
<hr/>	
Subscription	4
<hr/>	
SAP S/4HANA Cloud	4
<hr/>	
SAP Analytics Cloud	14
<hr/>	
SAP SuccessFactors	17
<hr/>	
SAP Ariba	20
<hr/>	
SAP Concur	26

Einleitung

Als SAP-Kunde verspüren Sie möglicherweise zunehmenden Druck, Ihre ERP-Systeme auf Cloud-basierte Plattformen zu verlagern. Da Cloud-ERP-Systeme relativ neu auf dem Markt sind, beginnen viele Unternehmen gerade erst ihre Überlegungen, wie sie in die Cloud wechseln können. Noch ist die Zahl gering, aber einige SAP-Kunden haben bereits eine der SAP-Cloud-Lösungen implementiert oder ziehen eine Migration ernsthaft in Betracht.

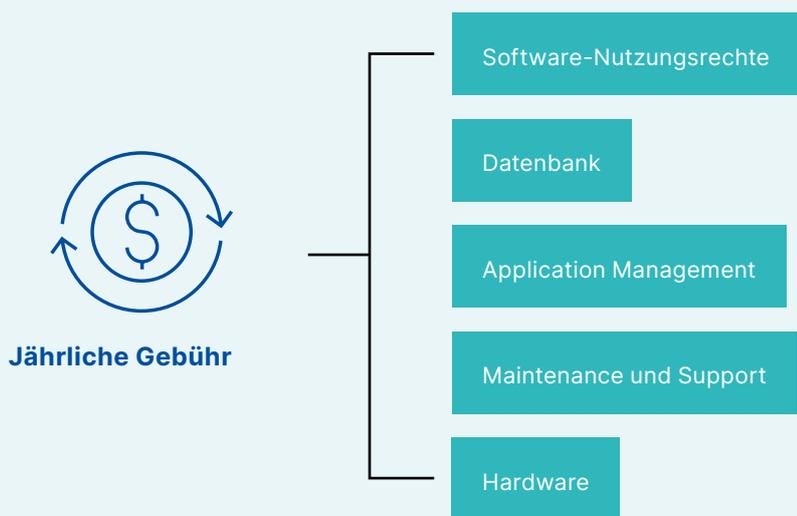
Diejenigen SAP-Kunden, die bereits investiert haben, werden wahrscheinlich auch in Zukunft weiter in Cloud-Lösungen investieren.

SAP-Kunden, die eine Cloud-Lösung in Erwägung ziehen, müssen viele Faktoren berücksichtigen, um sicherzustellen, dass die Cloud-Service-Verträge passen und sie den maximalen Nutzen aus ihren Verhandlungen ziehen. Dieser Leitfaden wird Ihnen dabei helfen:

- einen fundierten Einblick zu gewinnen, wie SAP-Cloud-Verträge aktuell strukturiert sind;
- die wichtigsten internen Daten zu sammeln, die beim Wechsel in die Cloud zu berücksichtigen sind;
- die besten Preise und Verträge für Cloud-Software mit SAP zu verhandeln.

Subscription

SAP-Cloud-Lösungen stehen in erster Linie als Abonnements zur Verfügung – normalerweise mit Laufzeiten von drei bis fünf Jahren und einer jährlichen Gebühr. Letztere basiert auf einer geschätzten Nutzung, die Folgendes enthält:



Die Verlängerungsdauer beträgt typischerweise 1 bis 3 Jahre und lässt sich vertraglich festlegen. Unternehmen haben in jedem Vertragsjahr die Option, die Anzahl ihrer Lizenzen auf der Grundlage der erwarteten Nutzung hochzufahren.

SAP S/4HANA Cloud

Produkt-Varianten

- SAP S/4HANA Cloud
- SAP S/4HANA Cloud – Extended Edition (EX) (ehemals Single Tenant Edition)
- SAP S/4HANA Cloud – Essentials Edition (ES) (ehemals Multi Tenant Edition)
- SAP S/4HANA – Private Cloud
- SAP S/4HANA On-Premises

Ein SAP S/4HANA: Die richtige Cloud-Lösung für jeden Kunden

	Cloud ERP		ERP in der Cloud
			
	SAP S/4HANA Cloud	SAP S/4HANA Cloud, Single Tenant Edition	SAP S/4HANA
Implementierung	Greenfield mit Datenmigration	Greenfield mit Daten- und Konfigurationsmigration	Greenfield oder Konvertierung bestehender Implementierungen
Functional Scope	Konfiguration des standardisierten Core-ERPs und Prozesse ausgewählter Geschäftsfelder	Voller S/4HANA Funktionsumfang des Core-ERPs und erweiterter Prozesse von Geschäftsfeldern und Branchen	Voller S/4HANA Funktionsumfang des Core-ERPs und erweiterter Prozesse von Geschäftsfeldern und Branchen
Support für Branchen	Umfassender Support für professionelle Dienstleistungen und Komponentenfertigung; mehr Branchen auf der Roadmap	Support für alle Branchen	Support für alle Branchen
Erweiterungen	S/4HANA Extensibility Framework und Erweiterungen über SCP mit Whitelist von APIs	S/4HANA Extensibility Framework und Erweiterungen über SCP mit dull extensibility option	Customization, Modifikation, und Erweiterung möglich
Innovationszyklus	Quartalsweise	Bis zu 2 Mal jährlich	Jährlich, Zeitpunkt für Kunden wählbar
Vorteile des Deployments	Multi-Tenant-Umgebung, niedrigster TCO und kürzeste Amortisationszeiten	Single-Tenant-Umgebung, niedriger TCO und kurze Amortisationszeiten	Kundengesteuerte Deployments und Implementierungen
Lizenzierung	Subscription-Modell	Subscription-Modell	BYOL und Infrastruktur-Subscription
Infrastruktur	Shared Public Cloud	Dedizierte Systemlandschaft auf Cloud-Infrastruktur	Kundenspezifische Systemlandschaft auf SAP HANA Enterprise Cloud

SAP S/4HANA Cloud Essentials Edition (ES)

Diese Variante kommt häufig bei Neukunden zum Einsatz, die einen vollständigen Cloud-Ansatz mit regelmäßigen vierteljährlichen Upgrades inklusive neuer Konfigurationen und Software möchten. Sie wird auch für Tochtergesellschaften im Rahmen von SAP-On-Premises-Implementierungen herangezogen.

- Infrastruktur: Public Cloud, die gemeinsam mit anderen Kunden genutzt wird und die SAP hostet und betreibt
- Lizenz: Subscription für Software-as-a-Service

SAP S/4HANA Cloud Extended Edition (EX)

In dieser Version kommen die Vorteile der Cloud mit mehr Flexibilität und Kontrolle, standardisierten Infrastrukturprozessen, Services und SLAs zum Tragen. Es ist eine bestimmte Mindestzahl von Nutzern erforderlich. Diese Option eignet sich somit für mittlere und große Unternehmen.

- Infrastruktur: dedizierte Umgebung auf einer von SAP betriebenen Cloud-Infrastruktur (SAP oder Hyperscaler wie Microsoft Azure, AWS, Google Cloud)
- Lizenz: Subscription für Software-as-a-Service

Metriken/Lizenzarten

User Access

S/4HANA bietet Nutzerkategorien, um Zugriffsebenen zu unterscheiden. Diese Metrik bezieht sich auf Personen, die berechtigten Zugriff auf den Cloud Service haben. Benutzer werden als einzelne Personen erfasst, die sich über die Bedienoberfläche beim Cloud Service anmelden. Es gibt drei Abonnement-Nutzungspakete für den Cloud-Service.

01 | Productivity Use (7018653) –

hauptsächlich Datenverbrauch oder einfache Aufgaben. Der Unit-Preis beträgt ca. 300 €.

02 | Functional Use (7018654) –

grundlegende Business-Funktionen innerhalb eines Geschäftsfelds. Der Unit-Preis beträgt ca. 1.200 €.

03 | Professional Use (7018652) –

vollständiger Zugriff auf alle S/4HANA-Cloud-Funktionen, inklusive Analyse-, Planungs- und Konfigurationsfunktionen. Der Unit-Preis beläuft sich auf ca. 3.500 €. Diese Lizenz erfordert ein Minimum von 8 Blöcken.



	Productivity Use	Functional Use	Professional Use
Time & Attendance Management	✓	✓	✓
Self-Service Requisitioning	✓	✓	✓
Asset Management & Maintenance		✓	✓
Treasury and Accounting		✓	✓
Manufacturing Execution		✓	✓
Inventory and Order Management		✓	✓
Operational Procurement & Supplier Management		✓	✓
Financial Consolidation, Planning & Analysis			✓
Process & Production Planning			✓

October 2020 S/4HANA Enterprise Management – use rights update

Corresponding Solution Capabilities

S/4HANA Enterprise Management for Professional use, MC: 7018652	S/4HANA Enterprise Management for Functional use, MC: 7018654	S/4HANA Enterprise Management for Productivity use, MC: 7018653
<p>All Solution Capabilities offered by the Software, within the Enterprise Management license</p> <p>Supply Chain Management Goods Movement Inventory Analytics & Control Returnable Packaging Logistics Warehouse Management Delivery Management Transportation Management Available to Promise Physical Inventory Handling Unit Management Batch Management Serial Number Management</p> <p>Manufacturing Material Requirements Planning External Processing Production Execution Subcontracting Just-in-time Processing Kanban Production Control Repetitive Manufacturing Quality Planning Quality Improvement Quality Inspection Production BOM Management Recipe/Routing Management Manufacturing Analytics</p>	<p>Asset Management Maintenance Planning and Scheduling Maintenance Execution</p> <p>Enterprise Information Management Master Data Maintenance</p> <p>R&D and Engineering Project Financial Control Project Logistics Control Variant Configuration Product Development Foundation</p> <p>Service Warranty Management Service Request Management Service Order Management Service Fulfillment Service Billing Customer Engagement Packaged Service Offerings Business Solution Contract Management Service Contract Management Service Parts Fulfillment Service Monitoring and Analytics In-House Repair</p>	<p>Sales Sales Quotation Management Sales Contract Management Sales Order Management and Processing Price Management Incentive and Commission Management Opportunity Management Sales Lead Management Activity Management Account and Contact Management Sales Master Data Management Sales Billing Solution Billing Sales Rebates Manufacturing Claims, returns and refund mgmt. Sales Monitoring and Analytics</p> <p>HR Organizational Management Time Sheet</p> <p>Sourcing and Procurement Self-Service Requisitioning</p> <p>Display Use Rights Approval Use Rights</p> <p>Asset Management Maintenance Demand Processing</p> <p>Manufacturing Material Requirements Planning Production Execution Production Control</p> <p>Asset Management Maintenance Execution</p> <p>HR Organizational Management Time Sheet</p> <p>Sourcing and Procurement Self-Service Requisitioning</p> <p>Display Use Rights Approval Use Rights</p> <p>NEW UPDATES to SUR Q4_2020</p>

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. | INTERNAL

Source: SAP Q4 2020

Full Usage Equivalent (FUE)

Das Lizenzmodell von S/4HANA Enterprise Cloud basiert auf Full-Usage-Equivalents (FUE). FUEs lassen sich mit einem gewichteten Faktor auf jeden der drei Cloud-Nutzungstypen anwenden:

Lizenz-Typ	Verhältnis	Lizenzen	Full Usage Equivalents
Productivity Use	30:1	30	1
Functional Use	3:1	30	10
Professional Use	1:1	30	30

Beispiel



1.200 Lizenzen für Productivity Use = 40 FUE-Lizenzen



300 Lizenzen für Functional Use = 100 FUE-Lizenzen



45 Lizenzen für Professional Use = 45 FUE-Lizenzen

→ Somit würden aus 1.545 vorhandenen Lizenzen 185 FUE-Lizenzen werden.



SAP S/4HANA Cloud Licensing

Direct User Access to Digital Core

Color Code

Minimum use type for capability in this LoB

The more expensive use type always **includes the capabilities of the cheaper use type**: the use type SAP S/4HANA Cloud for advanced use includes the capabilities SAP S/4HANA Cloud for core use; the use type license SAP S/4HANA Cloud for core use includes the capabilities of SAP S/4HANA Cloud for self-service use.

Each license includes **Display Rights** i.e. the right to display/view all transactional data and all master data in the S/4HANA system.

Master Data Maintenance for all areas is covered by **SAP S/4HANA Cloud for core use** and by SAP S/4HANA Cloud for advanced use.

Legally binding use type definition in: [SAP S/4HANA Cloud Service Description](#)

	SAP S/4HANA Cloud for self-service use	SAP S/4HANA Cloud for core use	SAP S/4HANA Cloud for advanced use
Asset Management	Maintenance Execution	All	All
Finance	None	None	All
HR	Organizational Management* Time Sheet	Organizational Management Time Sheet	All
Manufacturing	Material Requirements Planning Production Control Production Execution	All	All
R&D / Engineering	None	All	All
Sales	None	All	All
Service	None	All	All
Sourcing & Procurement	Self-Service Requisitioning	Self-Service Requisitioning	All
Supply Chain	Available to Promise Delivery Management Goods Movements Physical Inventory* Transportation Management Warehouse Management	All	All

Add-ons für die Infrastruktur

Es stehen zusätzliche Lizenzen zur Verfügung, um die S/4HANA-Umgebung zu erweitern oder zu sichern. Dazu zählen:

- **Speichererweiterungen**
- **Disaster Recovery (DR)**
- **Bevorzugte Leistung/Pflege**



Preisstufen

Die Anzahl der Preisstufen variiert je nach Produkt. Beispiele:

Produkt	# Preisstufen
SAP S/4HANA Cloud for Enterprise Management	6
SAP S/4HANA Cloud for Advanced Payment Management, Single Cloud Edition	5
SAP S/4HANA Cloud for Accounting Integration, Single Cloud Edition	3

Maintenance-Anforderungen

Sie müssen jederzeit eine aktive Maintenance haben. Sie können jedoch Lizenzen auf „on hold“ legen. Das bedeutet, dass Sie für diese Lizenzen keine Wartung mehr bezahlen müssen. Achtung – wenn Sie eine dieser Lizenzen zu einem späteren Zeitpunkt einsetzen, dann müssen Sie die Wartung für jedes Jahr zurückzahlen, in dem sie „on hold“ waren.

Sie dürfen den gesamten Vertrag kündigen, wenn Sie die Lizenzen nicht mehr benötigen. Dies könnte sich aber negativ auf Ihr Preisniveau bei SAP auswirken.

Indirect/Digital Access

Für die Szenarien des „Indirekten Zugriffs“ wurde ein neues Lizenzierungsmodell geschaffen. Dabei nutzen nicht-menschliche Anwender wie Bots und Systeme von Drittanbietern das SAP-System. Es basiert auf der Art und Menge der produzierten und abgerufenen Dokumente.

Dokumenttyp	Beschreibung	Kalkulation als Einzelposten*
Sales	Ein Eintrag über verkaufte oder angebotene Materialien oder Dienstleistungen	Ja
Invoice	Ein Eintrag über abgerechnete Materialien oder Dienstleistungen	Ja
Purchase	Ein Eintrag über bestellte/angefragte Materialien oder Dienstleistungen	Ja
Service & Maintenance	Ein Eintrag über Details der Arbeit, Probleme, Bearbeitungsstatus und/oder Ansprüche	Nein
Manufacturing	Ein Eintrag über Fertigungsdetails	Nein
Quality Management	Ein Eintrag über Details zu Mängeln oder Prüfergebnissen	Nein
Time Management	Ein Eintrag über Details zur geleisteten Arbeitszeit der Mitarbeiter	Nein
Financial	Ein Eintrag über Buchhaltungsinformationen	Ja
Material	Ein Eintrag über Materialien, die empfangen, ausgegeben oder übertragen werden	Ja

*„Kalkulation als Einzelposten“ bedeutet, dass jede Position als separates Dokument gezählt wird.

Die Menge der Lizenzen beruht auf der anfänglichen Dokumentenerstellung. SAP beschreibt: Wenn ein Verkaufsdokument automatisch verarbeitet wird und weitere Dokumente erzeugt (etwa eine Rechnung oder ein Finanzdokument), dann berechnet SAP nur das anfängliche Verkaufsdokument.

Es gibt zudem Mengenrabatte: Der Preis pro Dokument sinkt, wenn das Gesamtvolumen der Dokumente steigt. Frühere SAP-Preislisten haben verschiedene Preisspannen gezeigt, die alle paar Tausend Dokumente abnehmen (1-1000, 1001-5000, 5001-10000, 10001-15000).



Die Rechnung geht so:

Anzahl der Dokumente x Multiplikator x Stückpreis = Gesamtkosten

Digital Access Adoption Program (DAAP)

Ein bestehender SAP-Kunde, der auf das neue Preismodell umsteigen will, muss die Lizenzen im Voraus beziehen. Die Herausforderung besteht darin, abzuschätzen, wie viele Dokumente in 12 Monaten von externen Anwendungen erstellt werden. Das Preismodell ist neu, daher gibt es keine Erfahrungswerte für die Schätzungen. Der erste Schritt in Ihrem Digital Access Adoption Program muss die Entscheidung sein, wie Sie Ihre Dokumente messen.

SAP stellt das Tool Estimation Note für S/4HANA (2644172) bereit, das Sie installieren können, um Hilfe bei der Einschätzung zu erhalten. Dies hilft, Nutzung in der Vergangenheit zu messen, ergibt aber eine grobe, normalerweise hoch geschätzte Gesamtsumme. Ein Problem besteht darin, dass gelöschte oder stornierte Dokumente keine Berücksichtigung finden.

Die zweite Möglichkeit besteht darin, das SAP Passport-Tool zu verwenden. Der Nachteil: Das Passport-Tool erfasst vergangene Indirekten Zugriffe nicht. Es muss mindestens einen Monat laufen. Wenn man das Ergebnis mit 12 multipliziert, ergibt das eine grobe Schätzung des jährlichen Bedarfs an Dokumentenlizenzen. Idealerweise messen Sie mit dem Passport-Tool ein ganzes Jahr lang, bevor Sie auf das neue Lizenzierungsmodell umsteigen. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihre jährliche Berechnung aus einem kurzen Zeitraum zu extrapolieren, dann stellen Sie zumindest sicher, dass Sie einen Zeitraum wählen, der für einen durchschnittlichen Monat repräsentativ ist. Wenn Sie das Tool in einer geschäftigen Zeit wie Weihnachten einsetzen, dann führt das wahrscheinlich zu einem überhöhten Jahresergebnis

Der zweite Schritt im DAAP besteht darin, einen finanziellen Anreiz zu wählen. Kunden haben die Wahl zwischen:

- Option A: Lizenzierung von 115 % des Bedarfs und nur die 15 % Überschuss bezahlen
- Option B: Lizenzierung von 100 % der Dokumentenzahl mit einem Rabatt von 90 %

A



Kunden lizenzieren mindestens 115 % (15 % Wachstum) der aktuellen geschätzten Dokumentnutzung und die für die Transaktion berechnete Lizenzgebühr gilt nur für dieses lizenzierte Wachstum**



1.150.000
Dokumente
insgesamt
lizenziert



150.000
Dokumente
tatsächlich
bezahlt



Alleinstehendes
Bestellformular



Keine weiteren
Rabatte
verhandelbar

B



Kunden lizenzieren mindestens 100 % der aktuell geschätzten Dokumentnutzung und erhalten einen Rabatt von 90 % auf Digital Access.



1.000.000
Dokumente
insgesamt
lizenziert



100.000
Dokumente
tatsächlich
bezahlt



Kombinierbar
mit anderweitig
genutzten
Bestellformularen



90 % Rabatt
nur auf Digital
Access mit diesem
Bestellformular

Wie dieses Diagramm zeigt, ist die Option A zwar insgesamt teurer, bietet aber Raum für zukünftiges Wachstum. Option B ist günstiger, aber für 5 Prozent weniger Kosten erhalten Sie 15 Prozent weniger lizenzierte Dokumente. Allerdings haben Sie auch eine niedrigere Wartungsba-
sis. Wenn Ihre Dokumentenzahl im nächsten Jahr sinkt anstatt zu steigen, dann haben Sie keinen zusätzlichen Wartungsaufwand.

In einigen Fällen kann der Preis pro Dokument bei Option A mit den höheren Gesamtzahlen niedriger sein. Das ist aber nicht immer der Fall. Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren spezifischen Bedarf detailliert berechnen, bevor Sie sich entscheiden.

Memory

Bei einer anfänglichen Subscription für eine der User-Type-Lizenzen (siehe oben) bietet SAP 100 GByte HANA-Speicher für die Kundennutzung. Sollte dieses Limit erreicht werden, lässt sich zusätzlicher Speicher in 1-GByte-Schritten hinzufügen. Erfassen Sie die Verwaltung des Speichers, denn Sie könnten unterlizenzieren und SAP wird in Audits nachschauen.

SAP Analytics Cloud

Die SAP Analytics Cloud (vormals SAP BusinessObjects Cloud) ist eine Cloud-Lösung, die verschiedene Analysefunktionen in einer einzigen SaaS-Lösung vereint – einschließlich Planung, Predictive Analytics und Business Intelligence (BI).

Optionen & Metriken

Produkt	Metrik
For Planning	Users
For BI	Users/Concurrent sessions
Test Tenant	Tenant
SAP HANA Upgrade	GB of Memory
SAP Digital Boardroom	Installations/Flat fee
SAP Analytics Hub	Users

→ Zusätzlicher Speicherplatz ist über Zusatzlizenzen erhältlich.

Wenn Produkte Public- und Private-Optionen haben, dann bezieht sich dies auf die Umgebungen, in denen sie installiert werden können:



01 | Public = Public-Cloud-Anbieter wie Microsoft Azure und Amazon AWS



02 | Private = On-Premises oder in dedizierten SAP-Umgebungen

Users

Die Metrik „User“ ist definiert als „Personen, die zum Zugriff auf den Cloud-Service berechtigt sind“. Beahlt wird monatlich im Nachhinein auf der Grundlage der Spitzennutzung des Vormonats.

Beispiel:

Mindestens **10 Blöcke** für die Public-Cloud-Nutzung – maximale Kosten

= 26.000 € pro Monat

Mindestens **20 Blöcke** für die Private-Cloud-Nutzung – maximale Kosten

= 42.000 € pro Monat

For planning

Verfügbar in den Editionen Standard und Professional – nur für Public.

For BI

Erhältlich in den Editionen Standard und Professional – beide Private. Es gibt auch eine funktionell eingeschränkte Public-Version.

Metrik für Concurrent Sessions

Definiert als „die aggregierte Anzahl von Sessions, die zu einem beliebigen Zeitpunkt auf den Cloud-Service zugreifen“. Eine Session bezieht sich auf die Zeit zwischen Anmeldung und Abmeldung oder Timeout und definiert sich aus

- Benutzer
- Anwendung
- Plattform

mit – direktem oder indirektem – Zugriff auf den Cloud-Service, wobei diesem Benutzer, dieser Anwendung oder dieser Plattform eine SAP-Rolle zugewiesen wurde, die eine Concurrent-Lizenz verbraucht. Diese wird am Ende eines Monats nachträglich bezahlt, wobei sich die Menge nach der Höchstzahl an Benutzern im Vormonat richtet.



Test-Tenant

Verfügbar in drei Varianten basierend auf der GByte-Größe – 64 GByte, 128 GByte und 256 GByte – aber lizenziert auf der Basis von Tenants. Nur Private Edition.

SAP Digital Boardroom

Ist sowohl in Public- als auch Private-Optionen verfügbar und wird auf Basis der Anzahl der Installationen lizenziert. Die definiert SAP als:

” Sets aus einem oder mehreren Touchscreens, die für mehrere Betrachter konzipiert und am Standort des Kunden installiert sind und die Interaktion mit dem Cloud-Service ermöglichen.

Es gibt auch jeweils eine unbegrenzte Version, die über eine Flatrate-Gebühr lizenziert wird.



SAP Analytics Hub

Zwei Editionen verfügbar, die beider auf der Basis der User-Metrik lizenziert werden.

Maintenance-Anforderungen

Sie müssen jederzeit eine aktive Wartung haben. Sie können Lizenzen auf „on hold“ setzen. Das bedeutet, dass Sie für diese Lizenzen keine Wartung mehr bezahlen müssen. Achtung – wenn Sie eine dieser „On hold“-Lizenzen zu einem späteren Zeitpunkt einsetzen, dann müssen Sie die Wartung für jedes Jahr zurückzahlen, in dem sie auf „on hold“ standen.

Sie dürfen den gesamten Vertrag kündigen, wenn Sie die Lizenzen nicht mehr benötigen. Dies könnte sich aber negativ auf Ihr Preisniveau bei SAP auswirken.

SAP SuccessFactors

Produkt-Optionen

SAP Success Factors lässt sich entweder als komplette Suite oder als einzelne Module wie Recruiting oder Vergütungsplanung erwerben. Insgesamt stehen mehr als 40 Optionen zur Verfügung. Darüber hinaus erstellt SAP in regelmäßigen Abständen zusätzliche Pakete mit mehreren Einzelmodulen, die separat bepreist werden.

Bei der Kostenbetrachtung für ein Projekt mit SAP Success Factors gilt es zu beachten, dass häufig zusätzliche IaaS- (Infrastructure-as-a-Service) und PaaS- (Platform-as-a-Service) Produkte wie etwa Cloud Integration notwendig sind – diese werden separat lizenziert und berechnet.

Arten der Nutzung

Standard-Nutzung

Benutzer-Lizenzen sind für Personen, die berechtigt sind, auf den Cloud-Service zuzugreifen. Als Nutzer gelten Personen, die ein aktives Profil im Cloud-Service haben und deren Daten im Cloud-Service verarbeitet werden. Zur Klarstellung: Ein einzelner Benutzer mit mehreren Verträgen oder Rollen wird als ein Benutzer gezählt.

Funktionale Nutzung

Functional-Use-Lizenzen sind für Personen, die keinen oder nur einen eingeschränkten Zugriff auf SAP Success Factors haben, deren Daten aber dennoch innerhalb der Lösung verwaltet werden. Zu den Personen-Kategorien gehören unter anderem:

- Nicht-Angestellte (umfasst Kontingent-/Auftragnehmer)
- Ehemalige Mitarbeiter, die aktive Nutzungsrechte behalten (gekündigte Mitarbeiter, die noch Systemzugriff haben, Pensionäre)
- Personen mit einem begrenzten oder temporären Mitarbeiterverhältnis innerhalb eines 12-Monat-Zeitraums

Zusätzliche Optionen

Zusätzliche Optionen und Zusatzlizenzen werden mit einer Pauschale berechnet.

Test-Tenant

Kundenabonnements der folgenden Success-Factors-Lösungen enthalten bestimmte Berechtigungen für die Bereitstellung von Tenants:

- Employee Central
- Compensation
- Performance & Goals
- Succession & Development
- Recruiting Management
- Recruiting Marketing
- Recruiting Posting
- Onboarding
- Learning
- Workforce Planning
- Workforce Analytics
- Validated Learning
- Jam

Es sind zwei zusätzliche kommerzielle Test-Tenant-Optionen verfügbar:

- [Zusätzlicher Test-Tenant in Preview-Umgebung](#)
- [Zusätzlicher Test-Tenant in der Produktionsumgebung.](#)

SAP und der Kunde müssen ein Auftragsformular unterzeichnen, das eine Position enthält, in der eines oder beide Produkte ausdrücklich aufgeführt sind. Abonnements für zusätzliche Test-Tenants unterliegen zusätzlichen Abonnementgebühren und den Bedingungen der Vereinbarung. Dies stellt einen zusätzlichen Test-Tenant in der Preview- und Produktionsumgebung für alle Cloud-basierten SAP Success-Factors-Lösungen bereit, ausgenommen die Lösungen SAP Success Factors Recruiting Marketing und SAP Success Factors Employee Central Payroll.

Weitere Zusatzlizenzen:

- 01 | Content-Speicher:** 25-GByte-Schritte zur Erhöhung des Speichers für Lerninhalte
- 02 | Content-Bandbreite:** 100-GByte-Schritte zur Erhöhung der LMS-Content-Bandbreite, die über die 250 MByte pro aktivem Benutzer hinausgeht

Bundle packages

Bundle Packages sind Produkte mit mehr als einem SAP Success-Factors-Produkt. Die folgenden Bundles sind derzeit für Kunden verfügbar:

- Enterprise Basic Package
- Enterprise Package
- Talent Management Package
- Advanced Learning Package
- Perform and Rewards Package



Metriken und Lizenzarten

Metriken für Success Factors umfassen:

- % des Nettoumsatzes
- Mitarbeiter
- GByte Bandbreite
- GByte Speicherplatz
- Stellenausschreibung
- Tenants
- Transaktionen
- Benutzer

Als Nutzer gelten Personen, die ein aktives Profil im Cloud Service haben und/oder deren Daten im Cloud Service verarbeitet werden.

Preisstaffeln

Diese sind in der nicht-öffentlichen SAP PCL zu finden. Viele der verschiedenen Success-Factors-Lösungen wie Recruiting Management, Recruiting Posting, Compensation etc. haben unterschiedliche Preisstufen – pro Produkt gibt es ca. 9.

Maintenance-Anforderungen

Alle SAP SuccessFactors müssen einen aktiven Support haben, der mit 20 % der Lizenzkosten pro Jahr berechnet wird. Sie müssen zu jeder Zeit eine aktive Wartung haben. Sie können Lizenzen auf „on hold“ setzen, was bedeutet, dass Sie für diese Lizenzen keine Wartung mehr bezahlen müssen. Achtung – wenn Sie eine dieser „on hold“-Lizenzen zu einem späteren Zeitpunkt verwenden, müssen Sie die Wartung für jedes Jahr nachzahlen, seit sie auf „on hold“ standen. Sie können den gesamten Vertrag kündigen, wenn Sie die Lizenzen nicht mehr benötigen, aber dies könnte sich negativ auf Ihr Preisniveau bei SAP auswirken.

SAP Ariba

Ariba stellt das Ariba Network zur Verfügung, ein cloudbasierter B2B-Marktplatz in 190 Ländern, auf dem sich Käufer, Kunden und Lieferanten finden und Geschäfte machen. Wie Ebay oder Amazon unterstützt Ariba sowohl die Käufer als auch die Verkäufer.

Die Plattform ermöglicht es Verkäufern und Lieferanten, ihre Kataloge, Angebote, Verkäufe und Rechnungen zu verwalten. Im Gegenzug können Käufer und Kunden nach Lieferanten suchen, Preise verhandeln, Waren und Dienstleistungen beziehen und Ausgaben verfolgen. Ariba bietet darüber hinaus zusätzliche Funktionen für die Verwaltung von Compliance- und Geschäftsangelegenheiten sowie für Angebotsanfragen, Ausschreibungen und Vorschläge. SAP Ariba wird im Rahmen des Consumption-Modells lizenziert, bei dem Unternehmen auf der Grundlage ihrer Nutzung im Nachhinein bezahlen.

Produkt-Optionen

SAP-Ariba-Lösungen

Als Teil der Suite Intelligent Spend Management stellt SAP Ariba selbst auch eine Suite von Lösungen dar, die unter mit:

- SAP Ariba Supplier Management
- SAP Ariba Strategic Sourcing (Beschaffung)
- SAP Ariba Solutions for Direct Spend (Supply Chain)
- SAP Ariba Procurement (Einkauf)
- SAP Ariba Financial Supply Chain (Rechnungsstellung)

Metriken und Lizenzarten

Im Ariba-Produktspektrum gibt es eine Vielzahl von verwendeten Metriken, darunter:

- Team Member
- % der Nettogebühr
- Dokumente
- Pauschale Gebühr
- Prozesse
- Ausgaben
- Zulieferer
- Tenants
- Transaktionen
- Benutzer

Preisstaffeln

SAP Ariba verfügt über das für SAP-Produkte typische flexible Preisschema, d. h. jeder Kunde erhält einen separaten, auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen SMB-/Enterprise-Preisplan.

SAP Ariba bietet verschiedene Pläne, basierend auf der Anzahl der Transaktionen. Es gibt auch kundenspezifische Pläne, die auf besonderen Geschäftsanforderungen basieren.

Gängige SAP Ariba-Pläne umfassen:

- Select
- Premier
- Enterprise
- Enterprise Plus

Plan	Monatlicher Preis	Grenzen für Transaktionsvolumen
Select	\$ 50	\$50,000 bis weniger als \$250,000
Premier	\$ 495	\$250,000 bis weniger als \$1,000,000
Enterprise	\$ 2495	\$1,000,000 bis weniger als \$10,000,000
Enterprise Plus	\$ 7495	\$10,000,000 oder mehr

Gebührenarten

Es gibt zwei Arten von Gebühren für SAP Ariba, und zwar:

01 | Transaktionsgebühren

Basierend auf dem Finanzvolumen, das Sie jährlich mit allen Kunden über das Ariba Network abwickeln.

02 | Abonnement-Gebühren

Basierend auf der Anzahl der Dokumente, die Sie jährlich mit allen Kunden abwickeln, sowie auf der Nutzung der Technologie.

Die Transaktionsgebühren sind in vier Stufen unterteilt:

- Bronze
- Silber
- Gold
- Platin

Die Abonnementgebühren sind ebenfalls in vier Stufen unterteilt:

- Select
- Premier
- Enterprise
- Enterprise Plus

Unternehmen müssen sowohl Transaktions- als auch Subscription-Gebühren an SAP entrichten.

Grenzen für gebührenpflichtiges Transaktionsvolumen

Country or Region	Currency	Chargeable Transaction Volume Threshold
Americas		
North America – United States and Mexico	U.S. dollar	USD 50,000
North America – Canada	Canadian dollar	CAD 65,000
Central America	U.S. dollar	USD 50,000
South America (except Brazil)	U.S. dollar	USD 50,000
Asia Pacific (APAC)		
Australia	Australian dollar	AUD 68,250
China	U.S. dollar	USD 50,000
Japan	Japanese yen	JPY 5,550,000
Singapore	Singapore dollar	SGD 68,450
Other APAC	U.S. dollar	USD 50,000
Europe, the Middle East, and Africa (EMEA)		
Switzerland	Swiss franc	CHF 49,500
United Kingdom	British pound	GBP 38,750
Other EMEA	Euro South African rand	EUR 43,250 ZAR 705,000

→ Wenn ein Kunde diese Schwellenwerte nicht überschreitet oder weniger als fünf Dokumente hat, fallen keine Gebühren an.

Jährliche Höchstgrenze

Die Tabelle zeigt die maximalen jährlichen Limits für Transaktionsgebühren:

Country or Region	Annual Cap: Maximum Annual Transaction Fees for High-Volume Customer Relationships
Americas	
North America – United States and Mexico	USD 20,000
North America – Canada	CAD 26,000
Central America	USD 20,000
South America (except Brazil)	USD 20,000
Asia Pacific (APAC)	
Australia	AUD 27,300
China	USD 20,000
Japan	JPY 2,220,000
Singapore	SGD 27,375
Other APAC	USD 20,000
Europe, the Middle East, and Africa (EMEA)	
Switzerland	CHF 19,800
United Kingdom	GBP 15,500
Other EMEA	EUR 17,300 ZAR 282,00

Nutzungsbasierte Subskription

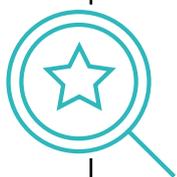
Die Abonnements für Enterprise-Konten richten sich nach der Anzahl der innerhalb von 12 Monaten über das Ariba Network abgewickelten Dokumente sowie nach dem Umfang der benötigten Automatisierungstechnologien und des Supports. Beginnend mit Premium bieten die aufsteigenden Stufen zusätzliche Funktionen, Tools und Services.



01 | Premium

Das kostenfreie Premium-Abonnement umfasst:

- Reporting-Funktionalität
- Dokumentenablage und -status
- Funktionen zur Kontoverwaltung
- PunchOut und CIF-Kataloge
- Zugriff auf Zahlungsfunktionen
- Gebührenfreier Telefon- und Webformular-Zugang zum Kundensupport von SAP Ariba



02 | Bronze

Zusätzlich zu den Premium-Leistungen bietet das Bronze-Abonnement:

- Eine kostenfreie Antwort auf eine RFI/RFQ-Ausschreibung über den SAP Ariba Discovery™ Service
- Beratung durch das Supplier-Commerce-Beratungsteam
- Gemeinsame Commerce-Schulungen
- Die Möglichkeit, Ihre Ariba-Network-Expertise auf Ihrer Unternehmenswebsite und in Ihrem Marketing zu präsentieren



03 | Silber

Das Silber-Level-Abonnement bietet zusätzlich:

- Integration und Zugang zum technischen Support
- Die Möglichkeit, die Übermittlung und den Empfang von Order-to-Cash zu automatisieren
- Zwei kostenlose Antworten zu Verkaufschancen in SAP Ariba Discovery
- Unbegrenzte Nutzung von EDI- und cXML-basierten Integrationsprotokollen
- Unbegrenzter technischer Support nach der Implementierung zur Unterstützung bei technischen Problemen



04 | Gold

Das Gold-Abonnement bietet darüber hinaus:

- Unbegrenzte kostenlose Antworten über SAP Ariba Discovery
- Vorrangiger Zugriff auf die Supplier-Commerce-Beratung



05 | Platin

Das Platin-Abonnement bietet zusätzlich:

- Konnektivitätslösungen, Support und Validierung
- Eine Eintrittskarte für SAP Ariba Live

Enterprise Account: Subscription Guidelines and Benefits

	Premium	Bronze	Silver	Gold	Platinum
Gain visibility into customer processes					
Collaborate with customers on key order-to-invoice documents	Up to 4 documents per year	5 to 24 documents per year	25 to 99 documents per year	100 to 499 documents per year	500+ documents per year
Electronically archive tax invoices (for specific countries)	Up to 4 invoices per year	5 to 24 invoices per year	25 to 99 invoices per year	100 to 499 invoices per year	500+ invoices per year
Participate in educational training courses on cXML and catalog e-learning courses		Included	Included	Included	Included
Obtain direct access to supplier enablement experts for onboarding assistance	Included	Included	Included	Included	Included
Increase revenue opportunities from new and existing customers					
Respond to sales opportunities and collaborate with buyers ready to buy		Unlimited proposals; 1 sales opportunity response per year	Unlimited proposals; 2 sales opportunity response per year	Unlimited proposals and sales opportunity responses	Unlimited proposals and sales opportunity responses
Network with customers and prospects at SAP Ariba Live					1 pass per year

Maintenance-Anforderungen

Alle SAP Ariba-Lizenzen müssen über aktiven Support verfügen, der mit 20 % der Lizenzkosten pro Jahr berechnet wird. Sie müssen zu jeder Zeit über eine aktive Wartung verfügen. Sie können Lizenzen auf „on hold“ setzen, was bedeutet, dass Sie für diese Lizenzen keine Wartung mehr bezahlen müssen. Achtung – wenn Sie eine dieser „on hold“-Lizenzen zu einem späteren Zeitpunkt verwenden, müssen Sie die Wartung für jedes Jahr nachbezahlen, seit Sie sie auf „on hold“ gesetzt haben. Sie können den gesamten Vertrag kündigen, wenn Sie die Lizenzen nicht mehr benötigen, aber dies kann sich negativ auf Ihr Preisniveau bei SAP auswirken.

SAP Concur

Concur ist eine Cloud-basierte Softwarelösung für das Reisemanagement, die es Führungskräften ermöglicht, Reisekosten zu verwalten. Sie erlaubt es Finanzverantwortlichen, Ausgaben und Cashflows im Zusammenhang mit Reisekosten zu überwachen.

Die Module umfassen:

- Anfrage
- Budget
- Reisen
- Fahrt
- Aufwand
- (Audit) Service
- Intelligence

Metriken und Lizenzarten

Die Preisgestaltung von SAP Concur basiert entweder auf:

- der Gesamtzahl der Berichte
- einem Prozentsatz des Wertes der Reisekostenabrechnung.

Allgemeine Struktur des Concur-Lizenzmodells

Anzahl der Spesenberichte

Als Kunde müssen Sie die Anzahl der Spesenberichte prognostizieren, die voraussichtlich in den nächsten 3 Jahren (mindestens) erstellt werden. Der Stückpreis hängt vom Volumen ab. Die Anzahl der Preisstaffeln ist nicht öffentlich zugänglich. Wenn Sie die Anzahl der Berichte pro Abrechnungszeitraum (in der Regel vierteljährlich, aber jährlich kann verhandelt werden) überschreiten, dann zahlen Sie den inkrementellen Stückpreis, der etwa 25 % des gekauften Stückpreises beträgt.

Wenn Sie das Berichtsvolumen zu konservativ vorausberechnen, dann laufen Sie Gefahr, für alle Berichte, die über die von Ihnen angegebene Menge hinausgehen, den höheren inkrementellen Preis zu zahlen. Wenn Sie jedoch das Volumen so einschätzen, dass noch Kapazitäten für Wachstum oder unvorhergesehene Spitzen vorhanden sind, dann bezahlen Sie am Ende möglicherweise für Dinge, die Sie gar nicht nutzen. Das Gleichgewicht für dieses Problem zu finden, gestaltet sich von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, ist aber sicherlich etwas, das Sie im Auge behalten und regelmäßig überprüfen sollten.

Preisstaffeln

Concur ist in mehreren Varianten verfügbar:

- Standard = \$8 pro Bericht
- Professional = Preis auf Anfrage

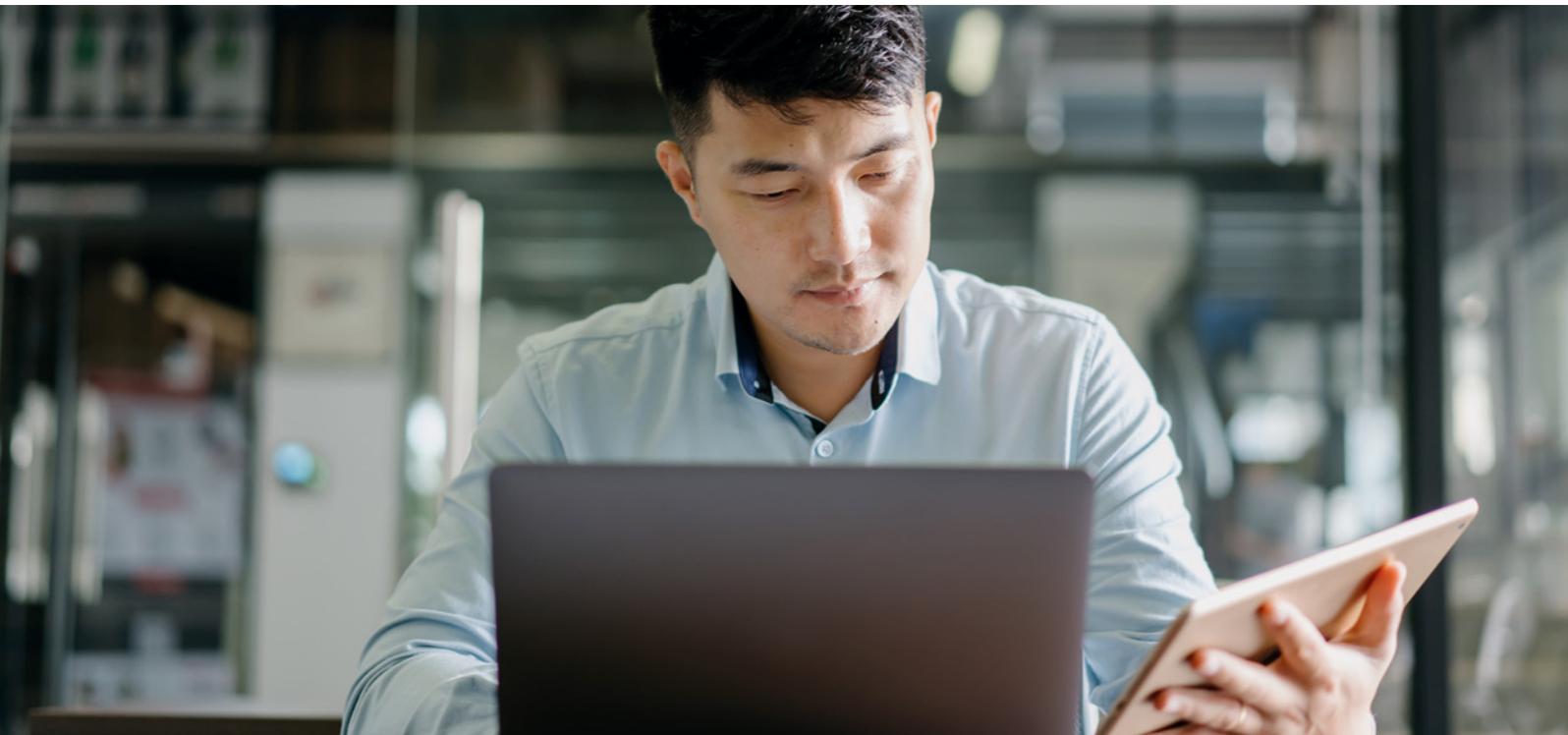
Zusätzliche Professional-Funktionen umfassen:

- Erweiterte Genehmigungs-Workflows
- Mehrere Erstattungskonten

Premium = Preis auf Anfrage; Premium bietet individuelle Konfigurationsmöglichkeiten für komplexe Kundenumgebungen.

Ebenfalls verfügbar sind:

- Small Business
- Government
- Concurforce – für Kunden der Salesforce Sales Cloud



Maintenance-Anforderungen

Alle SAP Concur-Lizenzen müssen über einen aktiven Support verfügen, der mit 20 % der geschätzten Jahreskosten berechnet wird. Sie müssen zu jeder Zeit über eine aktive Wartung verfügen. Sie können Lizenzen auf „on hold“ legen, was bedeutet, dass Sie für diese Lizenzen keine Wartung mehr bezahlen müssen. Achtung – wenn Sie eine dieser auf „on hold“ gelegten Lizenzen zu einem späteren Zeitpunkt verwenden, müssen Sie die Wartung für jedes Jahr zurückzahlen, in dem „on hold“ waren.

Sie können den gesamten Vertrag kündigen, wenn Sie die Lizenzen nicht mehr benötigen, aber dies kann sich negativ auf Ihr Preisniveau bei SAP auswirken.

Über USU

USU is the leading provider of software and services for IT & Customer Service Management. Companies around the world use our solutions to respond to their changing customer and employee needs. We enable smarter services, simpler workflows, and better collaboration for their success in demanding, dynamic markets. For Software Asset Management (SAM), enterprise customers and over 50 Global Fortune 500 companies use our solution portfolio to optimize their software use, assess audit risk, and find millions in savings. We offer flexible, tailored SAM services with the largest in-house team in the industry, and manage the software licenses of all vendors across the data center, cloud, and hybrid environments.

Über The ITAM Review

Die ITAM Review wurde 2008 ins Leben gerufen, um Expertise, Feedback und Meinungen zu den Technologien und Dienstleistungen auf dem Markt der SAM- und ITAM-Branche zum Nutzen für andere zu teilen. Unser Ziel ist es, jedem ITAM-Profi während seiner gesamten Karriere und jedem Schritt des Weges den Support, die Fähigkeiten und das Vertrauen zu geben, um erfolgreich zu sein. Die ITAM Review existiert, um den geschäftlichen Wert von ITAM zu fördern, ITAM-Branchenführer auszubilden und Unternehmen weltweit zu ermöglichen, den besten Wert aus ihren Technologie-Investitionen zu ziehen und gleichzeitig das Risiko zu minimieren.

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.



Erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen zur SAP-Lizenzierung!

[Zum Kontaktformular](#)



USU-202105

Smart businesses use USU

info@usu.com · www.usu.com

USU