

RECHTLICH GUT GERÜSTET IN DIE SAP S/4 HANA CONVERSION

Bremen, 18. September 2023 / SAP-Anwendertreffen der USU



Über Uns – Seit 2009 in Hamburg

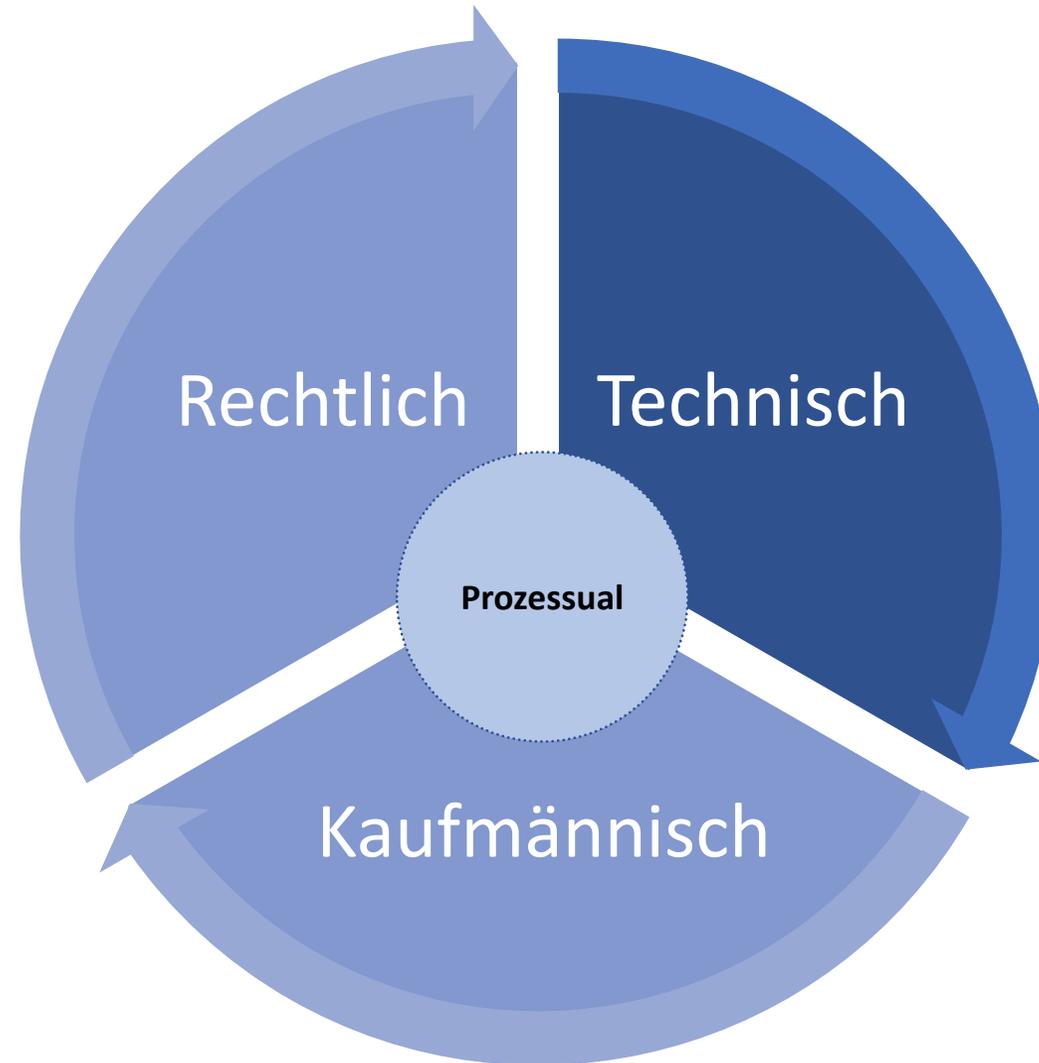
- Organisiert als Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, eingetragen im Handelsregister HRB 138560.
- Schwerpunkt im Bereich der Software Lizenz- und Vertragsberatung
- Umfassendes Portfolio der Lizenzberatung: on-premise, Wartung/Pflege, Cloud, Implementierung, Einkaufsberatung, Datenschutz & IT-Sicherheitsrecht
- Projekterfahrungsschatz mit hohen Vertragslizenzvolumina & komplexen Strukturen



SAP S/4 HANA Conversion



Gesamtheitliche Zielsetzung



Beratung für die S/4 HANA Transition



1. Analyse der aktuellen Vertragssituation

- Welche Verträge?
- Welche Produkte und Lizenzen?
- Welche Vertragsbedingungen (Order Form, PKL, AGB)? Was gilt?
- Aktuelle Nutzungssituation? Zukünftiger Bedarf?
- Wo ist das Gap zwischen Vertrags- und Nutzungssituation?



2. SAP S/4 HANA Vertragsziele

- Welche Strategie?
 - Brownfield? Greenfield?
 - On-Premise? Cloud? Hybride Modelle?
 - Product Conversion? Contract Conversion?
 - Gestaltung der Transitionsphase
- Künftiger Bedarf? Zukunftsinvestitionen? Kostendruck?
- Compliance-Anforderungen & regulatorische Rahmenbedingungen?
- Zeitplan? Implementierung?



On-Premise:

Product Conversion vs Contract Conversion:

- Produkt EM ERP Customers war noch bis Juli 2023 verfügbar, Conversion selbst könnte später durchgeführt werden
 - Alte User einschließlich Sonderuser bleiben erhalten
 - Compatibility Packs laufen Ende 2025 aus, spätestens dann S/4 Nachkauf LoB / Industry Solutions erforderlich
 - HANA Datenbank muss lizenziert werden
 - Regelungen zur indirekten Nutzung aus den Altverträgen,
 - Rechtlicher „Flickenteppich“ der bisherigen Verträge bleibt erhalten (Vor- und Nachteile)
 - Eher keine langfristige Lösung möglich (2025/2030)
- Sämtliche oder ggf. auch nur teilweise Konvertierung der Verträge zu neuen Vertragsbedingungen
 - Konvertierung der Alt User in S/4 Use Modelle
 - Anrechnung nur noch 80%, wenn nicht Wartungsbasis um 25%+ steigt?
 - HANA Datenbank muss lizenziert werden
 - Akzeptanz neuer Lizenzmodelle wie z.B. Digital Access
 - Einheitliche rechtliche Basis für sämtliche Verträge
 - Kommerziell ggf. besserer Verhandlungsspielraum
 - Langfristige Lösung bis 2040 möglich
 - U.a. Dual Use rights für ECC und S/4 während der Transitionsphase in die Order Form zu verhandeln.



3a. Bewertung On-Premise Dokumente

- Order Form
- PKL
- AGB
- (ggf. Produktspezifische Bedingungen)
- Datenschutzvereinbarung
- Implementierung



3b. Bewertung Cloud Dokumente:

- Cloud Order Form
- Produktspezifische ergänzende Bestimmungen (z.B. RISE)
- Support-Richtlinien für Cloud Services
- SLA
- (ggf.) Anlage Produktentwicklung
- Datenschutzvereinbarung
- Cloud Services AGB



Exkurs: Sonderthema Datenschutz & Datenrecht

Technologie • Wirtschaft

Telekom darf keine personenbezogenen Daten an Google in die USA übermitteln

10. Mai 2023



Quelle: <https://www.basicthinking.de/blog/2023/05/10/telekom-personen-daten-google-usa/>, vom 10.05.2023

Dialog HERMANN-JOSEF HAAG, FACHVORSTAND PERSONALWESEN DER DSAG

Souveränität über HR-Daten vs. US-Cloud-Act

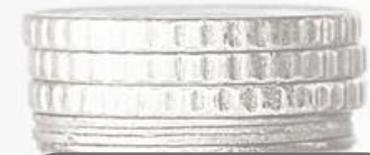
Datensouveränität ist für die Verwaltung Kriterium Nr. 1 – an ihr bemisst sich die Handlungsfähigkeit eines Staates. Deshalb müssen öffentliche Verwaltungen, die ihre Personaldaten mit SAP-Software in der Cloud bearbeiten, ein besonderes Auge darauf haben, ob die Daten ausreichend vor Zugriff von außen geschützt sind.



Hermann-Josef Haag, Fachvorstand Personalwesen der Deutschsprachigen SAP-

Quelle: <https://www.it-zoom.de/dv-dialog/e/souveraenitaet-ueber-hr-daten-vs-us-cloud-act-28618/>, vom 16.08.2021

Weitere Einzelthemen z.B.



Stilllegungen



Vermessung



Nach- und
Zukauf



Akzeptanz neuer
Lizenzformen
(DA)



Nutzungsberechtigte & -rechte



4. SAP S/4 HANA Vertrag

- Eigene Forderungen und Erwartungen an den Vertrag formulieren
- Sorgfältige Prüfung
- Priorisierung der Themen
- Verhandlung





User Story 1

~20,5
Mrd.€
Umsatz

Product
Conversion

Interesse

- S/4 Minimal-Ansatz ("Projekt")
- Strategisches Interesse
- Nicht festgelegt
- Sonderuser erhalten

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Sonderuser
- Industrielösungen
- Non-Standard-Software
- Sonderabreden

Perspektive

- Im Grundsatz: dezentrale Ausrichtung
- Neu-Definition des Scopes denkbar





User Story 2

~12
Mrd.€
Umsatz

Teilw.
Contract
Conversion

Interesse

- Kosten sparen
- Framework Agreement

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Sonderuser
- Industrielösungen
- Non-Standard-Software
- Sonderabreden

Perspektive

- Verschiedene S/4 Ansätze in Prüfung;
- "TKR Committee" zur Abstimmung der next Steps





User Story 3

~23,5
Mrd.€
Umsatz

Contract
Conversion

Interesse

- Digitale Agenda
- S/4 HANA so früh und umfassend wie möglich implementieren im Einklang mit der Agenda

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Industrielösungen
- Sonderabreden

Perspektive

- Umfassende Conversion
 - Keine Sonderregelungen
- Lizenzzahlungen für Zukunftsprojekte jetzt



User Story 3 | Contract Conversion

ON PREMISE

User Mapping zu S/4 Use Modellen; Digital Access

Kauf "more of the same" : **65% Rabatt**
Kauf neuer Lizenzen, die nicht in der Stückliste
enthalten sind: **55% Rabatt**

Rekonfigurationsrechte : **Einmal pro Jahr**

UDD : **Unbegrenzt während der Bereitstellung**

- SAP BW/4HANA
- SAP S/4HANA Digital Access
- SAP HANA, Enterprise Edition

Option zur Beendigung von Lizenzen und zur Senkung
der Wartungsbasis auf bis zu **2,5 MEUR: einmal pro
Jahr?**

WOLKE

Vertrag für 5 Jahre unterzeichnet: **Januar 2022-
Dezember 2026**

SWAPs : **Einmal pro Jahr**



Why the contract matters

- S/4 HANA Conversion grds. irreversibel
- Wesentliches Verständnis der vertraglichen Details ist essentiell. Auch rechtliches Verständnis Ihrer Ausgangssituation.
- Empfehlung zur frühzeitigen Planung & klaren Strategie
- **Verhandeln Sie! Individuelle Ziele müssen sich im Vertrag wiederfinden. Es bedarf diverser Abweichungen von den Standardbedingungen, egal ob Product Conversion oder Contract Conversion zu S/4 HAN, RISE oder GROW.**
- **Vernachlässigen Sie nie die regulatorischen Compliance Themen (insbesondere Datenschutz, Security, Exportkontrolle)**



Vielen Dank.

©JENTZSCH IT RA GmbH

Neuer Wall 75 | 20354 Hamburg

Geschäftsführer: Dr. Jana Jentzsch, | Registergericht: AG Hamburg
Registernummer: HRB 138560 | Umsatzsteuer-ID.Nr. DE301886387

www.jentzsch-it.de

JIT  Legal
Technology
Consulting