



USU

E-Book

RISE with SAP[®] effizient managen

Pro-Tipps zur Optimierung der SAP-Lizenzverwaltung in der Cloud

Einleitung

Im Jahr 2017 bezeichnete sich SAP selbst als „The Cloud Company“ und ging mit innovativen Produkten wie S/4HANA® von On-Premises- zu Cloud-basierten Lösungen über.

Trotzdem führte die langsame Cloud-Akzeptanz zur Einführung von RISE with SAP im Jahr 2021, wodurch ECC-Kunden unter Druck gerieten:

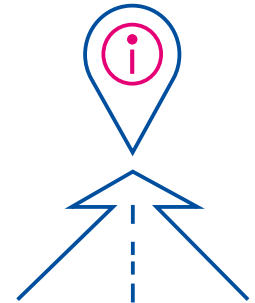
- Beendigung der ECC-Wartung bis 2027-2030
- Gestoppte ECC-Innovationen
- Jährliche Erhöhung der Wartungsgebühr um 5%

Zweifelloos hat das RISE with SAP-Programm erhebliche Auswirkungen auf bestehende ECC-Kunden, die nicht übersehen werden dürfen. Wenn Sie eine Migration zu SAP Cloud unter Nutzung des RISE-Programms in Erwägung ziehen, müssen Sie unbedingt verschiedene Faktoren sorgfältig prüfen, um die Vorteile zu optimieren.

Um Sie bei diesem Vorhaben zu unterstützen, stellen wir Ihnen eine wichtige Ressource zur Verfügung, die Ihnen Folgendes bietet:

- Zugang zu genauen Informationen über RISE mit SAP
- Einblicke in die strukturierten Vereinbarungen im Rahmen von RISE mit SAP
- Strategien für ein effektives Management von SAP-Cloud-Verträgen mit Hilfe eines Tools
- Techniken zur Rationalisierung der Cloud-Lizenzierungskosten

Verschaffen Sie sich das Wissen und die Einblicke, die Sie benötigen, um sich in der sich entwickelnden Landschaft der SAP-Cloud-Angebote sicher und effizient zu bewegen.





Was ist RISE with SAP?

RISE mit SAP zielt darauf ab, die Cloud-Migration für Kunden zu vereinfachen und sie auf dem Weg zu einem „intelligenten“ Unternehmen individuell zu unterstützen. Es geht um mehr als nur die Umstellung auf SAP S/4HANA®, sondern um die Ermöglichung einer kontinuierlichen digitalen Transformation mit Cloud-fokussierten Lösungen, Services und Tools.

Ursprünglich umfasste das Angebot fünf Kernelemente: SAP S/4HANA Cloud, Business Process Intelligence (BPI), SAP Business Technology Platform (SAP BTP), Zugang zum SAP Business Network sowie verschiedene integrierte Tools und Services. RISE mit SAP funktioniert auf Abonnementbasis mit einem Service Level Agreement (SLA), welches die Komponenten zu einem einzigen Paket zu einem Festpreis bündelt. SAP übernimmt den Betrieb der Lösung und die Fehlerbehebung.

Für das Hosting der Infrastruktur stehen SAP oder Hyperscaler wie Google Cloud, Amazon Web Services oder Microsoft Azure zur Verfügung. **Laut SAP** können mit RISE with SAP die Gesamtbetriebskosten im Vergleich zu einer SAP S/4HANA®-Implementierung vor Ort um bis zu 20% gesenkt werden, einschließlich der Migrationskosten.

RISE with SAP, SAP S/4HANA Cloud

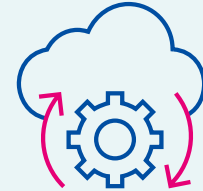
Was ist der Unterschied?

RISE with SAP steht in engem Zusammenhang mit dem strategischen Schwenk der SAP in Richtung Cloud Computing, insbesondere der SAP S/4HANA Cloud. Sie ist darauf zugeschnitten, Unternehmen beim Übergang in die Cloud mit einer Fülle von Innovationen und Lösungen zu unterstützen. Die SAP S/4HANA Cloud, die sowohl als Public- als auch als Private-Cloud-Option verfügbar ist, bildet einen Eckpfeiler von RISE with SAP.

RISE mit SAP bietet zwar eine umfassende Cloud-Lösung, ist aber keine Voraussetzung für die Nutzung

der Cloud-Angebote von SAP. Unternehmen können auf Lösungen wie SAP S/4HANA Cloud, Public Edition, und SAP S/4HANA Cloud, Private Edition, auch „ohne RISE“ zugreifen.

Darüber hinaus gibt es seit Anfang 2023 das kommerzielle Paket **GROW with SAP**, das sich insbesondere an Neukunden im Mittelstand richtet.



Über GROW können sich Unternehmen für die SAP S/4HANA Cloud Public Edition entscheiden, bei der die Infrastruktur und die Softwarefunktionen des Cloud-ERPs von SAP-Kunden gemeinsam genutzt und direkt von SAP verwaltet werden.

Vertragskomponenten von „RISE with SAP“

„RISE with SAP“ ist ein Cloud-Vertrag, der alle Software-Lizenzen, Cloud-Infrastruktur und Services bündelt. Im Einzelnen umfasst dies eine Vielzahl an Komponenten:

- Migrationstools
- S/4HANA Cloud, private oder public Edition
- Business Technology Platform
- SAP Business Network Starter Pack
 - Ariba Business Network
(≤ 2.000 Bestellungen oder Rechnungen)
 - Asset Intelligence Network
 - Logistik Business Network
- Business Process Intelligence Starter Pack
 - SAP Process Insights mit 50 GB Cloud-Speicher
 - SAP Signavio Process Manager: 3 Nutzer
 - SAP Signavio Process Collaboration Hub: 10 Nutzer
- Full Use Equivalents (Benutzerlizenzen)
- SLA, Support und Betrieb werden von einem Partner übernommen

Worauf ist zu achten?

Für alle Komponenten haben Sie nur SAP als alleinigen Vertragspartner, was sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringt:

Sie haben keine Möglichkeit mit verschiedenen Infrastrukturanbietern oder Dienstleistern zu verhandeln, was SAP in eine noch stärkere Position bringt.

RISE with SAP führt zu technischen Abhängigkeiten, da die Software nicht mehr auf den eigenen Systemen des Unternehmens läuft. Dies ermöglicht es SAP, den Zugang zu kontrollieren, Systeme anzupassen und SLAs festzulegen.

Positiv ist, dass die Verhandlungen einfacher sein können. Kürzere Version: Mit nur einem Vertragspartner sind die Verhandlungen einfacher. Es bedeutet für Sie weniger Bürokratie und einen höheren Vertragswert.

FUE vs. Use Types

Kurz erklärt

Wissen Sie noch, was es mit den verschiedenen Nutzertypen bei SAP S/4HANA® on-prem auf sich hat? SAP unterscheidet sechs Anwendungsszenarien: Developer Use, Professional Use, Functional Use und Productivity Use (als die wichtigsten Use Types), sowie Engine Use und Technical Use.

Nutzertypen-Modell unter on-premises SAP S/4HANA®

Direct use

Professional use

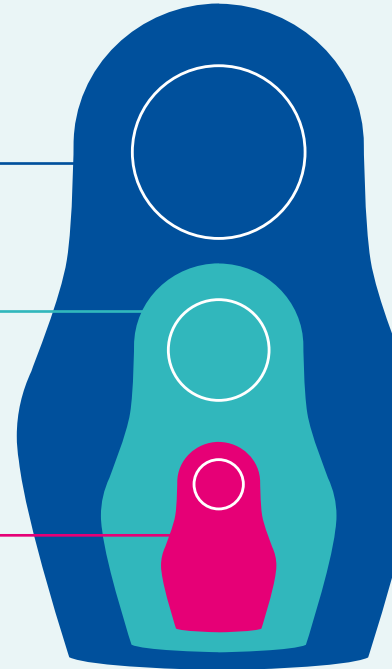
Management und System Administration Tasks

Functional use

Kanban, Quality Inspection, Production BOM Management, Inspection Planning, Project Financial und Logistics Control, Master Data Maintenance, ...

Productivity use

Goods Movement, Shipping, Timesheet, Self-Service Requisition, Material Requirements Planning, ...





Das neue FUE-Modell bei RISE with SAP ist anders.

Mit Rise with SAP S/4 HANA Cloud hat SAP einen Schritt in Richtung Benutzerlizenzierung gemacht, der das Lizenzmanagement erleichtert. Anstatt eine exakte Anzahl bestimmter Nutzerlizenztypen zu erwerben, können SAP-Kunden sogenannte FUEs, Full Use Equivalents, erwerben.

FUE ist eine fiktive Zahl, die der theoretischen Anzahl von Personen entspricht, die dazu berechtigt sind, auf den vollen Funktionsumfang der Lösung zuzugreifen. Personen mit weniger Berechtigungen werden berücksichtigt, indem der entsprechende FUE mit Hilfe eines Umrechnungsfaktors berechnet wird.

Dieser ist wie folgt definiert:

1 FUE = 1 SAP S/4HANA® für Advanced Use, 5 SAP S/4HANA für Core Use oder 30 SAP S/4HANA® für Self-service Use

Das FUE-Modell ist eine flexible Möglichkeit, Nutzerlizenzen für verschiedene Nutzungsarten einzusetzen. Bei einem RISE with SAP-Vertrag muss die Beziehung zwischen den verschiedenen Nutzungsarten nicht festgelegt werden. Es bietet große Flexibilität: Einsparungen können ohne Rekonfigurationsrecht oder Vertragsneuverhandlung erzielt werden. FUE ist in verschiedenen Stufen erhältlich, z. B.:

1001-2000 Users: 164€/FUE/Monat (Private Edition) oder 135€/FUE/Monat (Public Edition).

Eine solide Analyse der zuvor genannten Nutzerlizenzen ist erforderlich, um keine unnötigen Kosten zu verursachen. Eine Preisgestaltung ohne kontextbezogene Analyse der zugewiesenen Lizenztypen kann die endgültige Höhe der erworbenen FUEs drastisch beeinflussen.

Das USU-Tool Optimization for SAP® Software kann die berechneten FUE-Werte auf einer speziellen Ergebnisseite anzeigen. Nachstehend finden Sie eine Beispielrechnung für eine SAP-Umgebung mit 1.000 Nutzern vor und nach der Lizenzoptimierung.

Wie Sie sehen, können wir 227 FUE einsparen, während die Anzahl der Nutzer beibehalten wird, und die Lizenzen werden direkt mit dem Abonnementvertrag übereinstimmen. In unserem obigen Beispiel von 1.000 Lizenzen würden die erzielten Einsparungen 30.645 Euro pro Monat betragen (Public Edition).

SAP-Nutzerlizenzen sind ein wesentlicher Bestandteil der mit S/4HANA® verbundenen Kosten. Bevor Sie auf S/4HANA® migrieren, sollten Sie Ihre aktuellen Lizenzen sorgfältig überprüfen, um sicherzustellen, dass sie für die tatsächliche Systemnutzung optimiert sind.

Lizenz	Anzahl an Lizenzen ohne Optimierung	Anzahl an Lizenzen nach Optimierung	Gewichtung	FUE ohne Optimierung	FUE nach Optimierung
Developer Access	10	10	0.5	10	20
Advanced Use	355	154	1	355	154
Core Use	545	345	5	109	69
Self Service	90	491	30	3	17
Sum	1000	1000		487	260

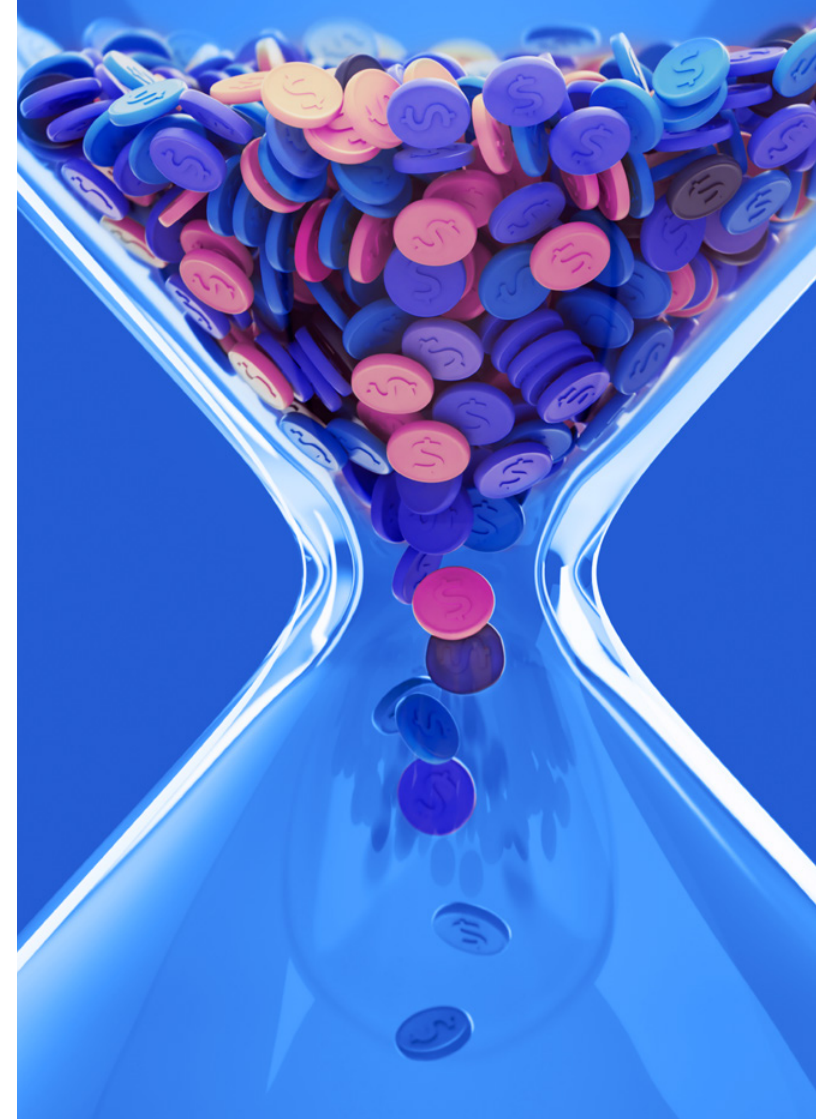
Berechtigungsbasierte vs. nutzungsbasierte Lizenzierung

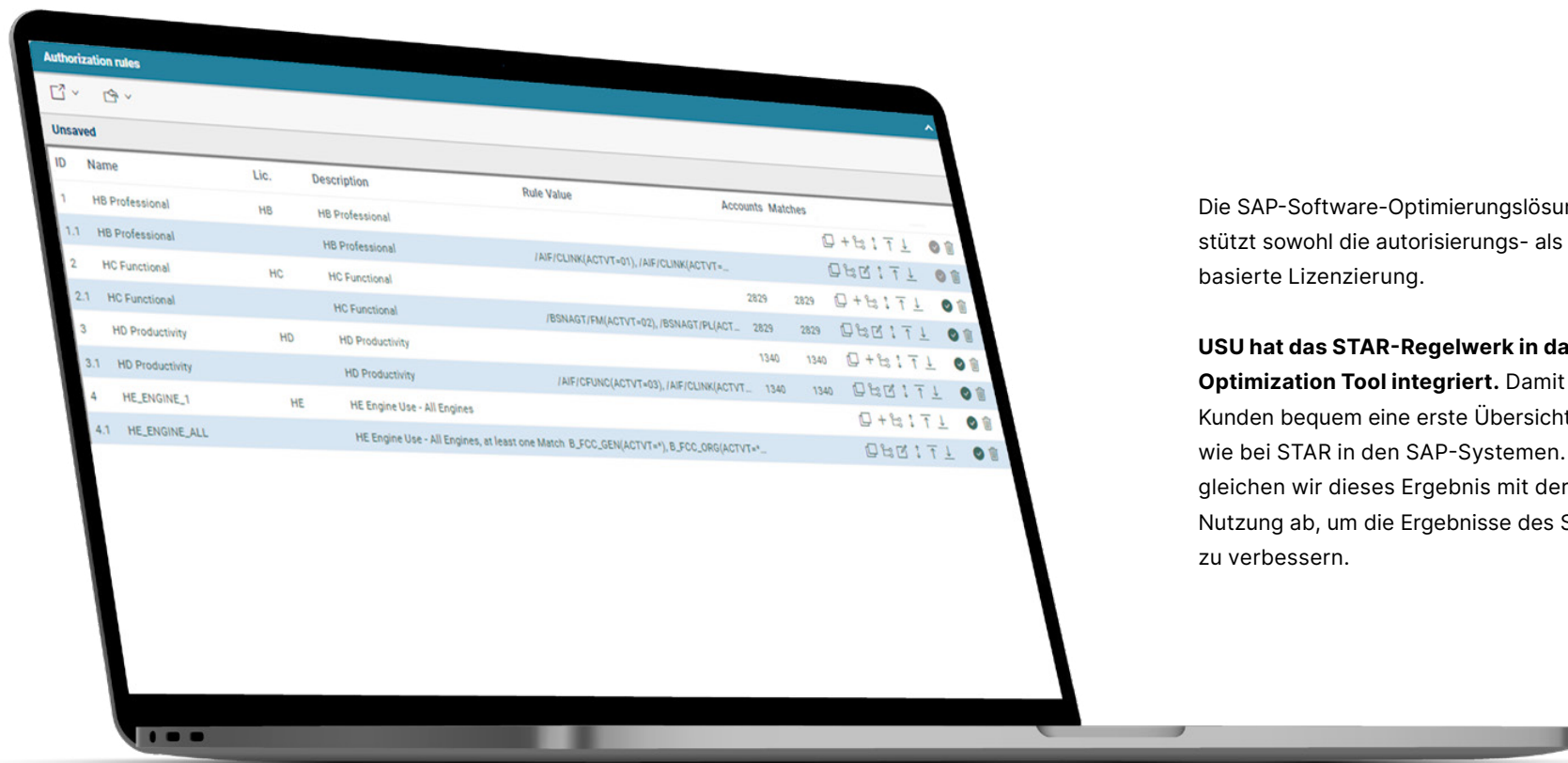
Mit der Umstellung des Lizenzmodells auf S/4HANA® sehen sich Unternehmen zunehmend mit einer herausfordernden und teuren Einführung konfrontiert: Die Lizenzierung erfolgt nun zusätzlich auf Basis von Berechtigungen. Die Standardverträge von RISE with SAP beinhalten eine Lizenzierung, die auf Berechtigungen (Authorization) anstelle der Nutzung (Usage) basiert.

Die berechtigungsbasierte Lizenzierung ist durchschnittlich 50 – 150% teurer als die nutzungsbasierte Lizenzierung. Das klingt dramatisch, muss aber nicht so bleiben! Bevor Sie Ihre berechtigungsbasierte Lizenzierung optimieren können, müssen Sie wissen, was Sie haben. Zu diesem Zweck hat SAP den STAR-Service, den S/4HANA® Trusted Authorization Review Service, eingeführt. STAR bietet Unterstützung bei der Zuweisung von SAP-Nutzerlizenzen. Kunden können die vorhandenen Berechtigungen mit den

neuen S/4-Typen vergleichen, um den erforderlichen Lizenztyp für Benutzer und Rollen anhand von Berechtigungsobjekten und -merkmalen zu ermitteln.

Das Ergebnis kann dann genutzt werden, um die oben beschriebenen SAP-Berechtigungsrollen automatisch zu klassifizieren. Der USMM stellt dann die erforderliche SAP-Benutzerlizenz für jedes SAP-Konto zusammen.





Die SAP-Software-Optimierungslösung von USU unterstützt sowohl die autorisierungs- als auch die nutzungs-basierte Lizenzierung.

USU hat das STAR-Regelwerk in das SAP Software Optimization Tool integriert. Damit können wir für Kunden bequem eine erste Übersicht erstellen, ähnlich wie bei STAR in den SAP-Systemen. Anschließend gleichen wir dieses Ergebnis mit der tatsächlichen Nutzung ab, um die Ergebnisse des STAR-Regelsatzes zu verbessern.

Berechtigungskonzept automatisieren und Kosten sparen

Effektives SAP-Lizenzmanagement stellt sicher, dass jeder Nutzer basierend auf seinen Berechtigungen über die passende Lizenz verfügt. Die Analyse der erforderlichen Lizenzzuweisungen zusammen mit einem effizienten SAP-Berechtigungskonzept fördert Transparenz und Compliance. Dies ist von entscheidender Bedeutung, da SAP sein „STAR“-Regelwerk kontinuierlich weiterentwickelt, um Kundenaudits zu ermöglichen.

USU's SAP Software Optimization Tool automatisiert die Berechtigungskonzepte und ermöglicht einen effizienteren Einsatz der Ausgaben. Dieser Ansatz stellt sicher, dass Rollen und Lizenznutzung stets im Gleichgewicht bleiben und verhindert übermäßige Lizenzkosten durch zu großzügige Berechtigungskonzepte.

Optimierung durch Rollenanalyse

- Nur 5 von 233 Berechtigungsobjekten sind durch das STAR Ruleset eingestuft als „Professional“.
- Aufgrund dieser 5 Objekte wird jeder Benutzer mit der „Professional“ Rolle angelegt.

Role Description	License (Role), Current Assignment	Auth. License (Role), Simulated	Ratio
Commodity Management CDS based M2M Reporting ...		HB	1/2
Financial Supply Chain Management		HB	6/67
SAP SRM: Manager		HB	5/233
Edit Plan Assessment		HB	3/3
Recruiter		HB	5/188
Cost Accountant		HB	9/50
Excise Manager for Sales & Distribution		HB	3/10
Accounts Payable Manager		HB	2/67
Back Office Processor		HB	7/390
Treasury Risk Management		HB	3/159
SAP SRM: Anonymous User for Potential Supplier Re...		HB	1/9
GRC Process Control - Setup		HB	4/62

Da sich die Profile der Abteilungen im Laufe der Zeit verändern und neue Berechtigungen hinzukommen, ist eine kontinuierliche Überprüfung der zugewiesenen Lizenzen erforderlich. Die Einhaltung des Grundsatzes „so wenig wie möglich, so viel wie nötig“ hilft, die Kosten zu minimieren. Die Analyse des Berechtigungskonzepts unter dem Gesichtspunkt der Lizenzierung ist der Schlüssel zur Bestimmung des Status. Regelmäßige

Nutzungsanalysen und Vergleiche zwischen potenzieller und tatsächlicher Nutzung zeigen erhebliche Optimierungsmöglichkeiten auf. Auch kostenintensive Lizenzen wie „Developer Access“ erfordern eine gründliche Evaluierung unter Berücksichtigung der technischen und vertraglichen Rahmenbedingungen.

Optimierung durch Nutzungsanalyse

- ➔ Vergleichen Sie Nutzungen mit Berechtigungen, um herauszufinden, ob dieses Berechtigungsobjekt wirklich benötigt wird.
- ➔ Identifizieren Sie alle Benutzer mit einer teureren Lizenz auf der Grundlage von Berechtigungen und passen Sie ihre Rollen vor der jährlichen Messung an.

Simulation: 2 - Simulation with authorization data - 4/9/24, 1:55 PM

Input Parameters for Authorization Logic: Login Name, User Type, Client Category, System Name, Business Unit.

Authorization Profile: 1 - HB Professional

ID	Name	License (Role), Current Assignment	Auth. License (Role), Simulated	Ratio
1	HB Professional		HB	1/2
2	HB Professional		HB	6/67
3	HB Professional		HB	5/233
4	HB Professional		HB	3/3
5	HB Professional		HB	5/188
6	HB Professional		HB	9/50
7	HB Professional		HB	3/10
8	HB Professional		HB	2/67
9	HB Professional		HB	7/390

Simulation: 53 - Rise with SAP - 10/21/22, 4:52 PM

Basic view | Authorization view

Login Name	Display Name	License	User Status	Auth. License	Simulated License
BEVERLYCONSI	Beverly Considine	53		HB	HD
ARICSHUSTER	Aric Schuster	53		HB	HD
WELDONBARTEL	Weldon Bartell	54		HB	HD
CHEYANNESCHU	Cheyenne Schullist	54		HB	HD
DARRIONDAVIS	Darrion Davis	54		HB	HD

Vor- und Nachteile von RISE with SAP

Pro

Full-Use-Equivalent model ist flexibler

- Benutzer können je nach Bedarf zwischen Advanced Use, Core Use und Self-Service Use verschoben werden, wenn die Gesamtzahl der FUEs nicht überschritten wird
- Inaktive Benutzer können schnell deaktiviert werden, um Lizenzen zu sparen

Verträge sind besser konfigurierbar

- SaaS-Verträge bieten Verhandlungsspielraum (z. B. Shelfware)
- Durch die Analyse aller Verträge können Überlizenzierungen oder ungenutzte Softwareprodukte vermieden werden

Nur ein Vertragspartner

- Mehr Vertragstransparenz für Kunden
- Weniger Komplexität in Bezug auf Kommunikation und Verhandlungen

Contra

Mehr Front-End-Anwendungen (Fiori)

- Transaktionsanalyse (T-Codes) ist nicht mehr ausreichend für die Optimierung der Verwendungsarten
- Optimierungsprozess muss Analyse von Fiori-Anwendungen beinhalten

SAP-Lizenzoptimierung ist komplexer

- Audits und Optimierungen umfassen nur BTP, Ariba, SuccessFactors, C4C
- Mehr Aufwand für Überblick und Optimierung aller SAP SaaS-Anwendungen

Herstellerbindung

- Vom SW-Eigentümer zum SW-Mieter
- Keine Anrechnung der bisher getätigten Investitionen
- Bindung an einen einzigen Cloud-Anbieter (SAP)
- Keine nachträgliche Verringerung des Leistungsumfangs während der Vertragslaufzeit
- Keine großen Rabatte bei späteren Umfangserweiterungen
- Mögliche Kostenfallen durch zu bezahlende Zusatzleistungen, die nur SAP erbringen darf

Zusammenfassung

Die Verwaltung von SAP-Lizenzen ist eine Herausforderung, egal ob in der traditionellen On-Premises-Welt oder in dynamischen Cloud-Umgebungen. Unser Rat an SAP-Kunden: Verlieren Sie nicht die komplette Kontrolle an den Anbieter. Machen Sie stattdessen Ihre Einflussmöglichkeiten als Kunde geltend und nutzen alle Optionen, um die beste Lösung für die Anforderungen Ihres ERP-Systems zu finden. Ihr SAP-Lizenzmanagement ist flexibler, als Sie vielleicht denken.

Ihre Möglichkeiten gehen über S/4 mit ECC-Lizenzen, S/4 mit S/4HANA® On-Prem-Lizenzen oder RISE mit SAP über SaaS-Abonnements hinaus. Nutzen Sie jegliche Gelegenheiten, Ihren Softwarebedarf zu optimieren, indem Sie Analysen durchführen und den Bedarf so exakt wie prognostizieren. Maximieren Sie Ihre SAP-Investitionen, indem Sie Ihre Ausgaben auf SAP-Cloud- oder Perpetual-License-Produkte umschichten, Lösungen von Drittanbietern prüfen oder sich für preisgünstigere SAP-Software entscheiden.

Mit unserer SAP-zertifizierten **SAP Software Optimization solution** und fachkundigem Inhouse-Team können wir Ihnen dabei helfen, Ihre ECC-Lizenzen zu optimieren, und Ihr ideales S/4HANA®-System oder FUE-Lizenzen auf der Grundlage der tatsächlichen Nutzung und Berechtigungen anzupassen. Übersehen Sie nicht kritische Komponenten wie Engines, Digital Access und Cloud-Lösungen, da sie alle eine Rolle bei der Maximierung des Werts Ihrer SAP-Investition spielen.

Haben Sie noch Fragen?

Die meisten Punkte lassen sich am besten durch ein persönliches Gespräch klären. Ich freue mich darauf, Ihre Anfragen per Telefon zu beantworten.

Jetzt Termin vereinbaren.



Nina Jacobs
Sales Development
Solution USU Software
Asset Management

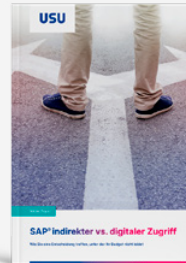
Über USU

USU Software Asset Management ist die Lösung für effektive Lizenzoptimierung mit SAP. Egal, ob Sie Ihre Software-Nutzung analysieren und Ihren Lizenzbedarf on-prem oder in der Cloud simulieren – unser SAP-zertifiziertes Tool in Verbindung mit unseren einzigartigen SAM Managed Services helfen Ihnen, SAP-Softwarelizenzen reibungslos zu verwalten und Compliance, Kostentransparenz und Einsparpotenziale sicherzustellen.

Globale Unternehmen vertrauen auf USU



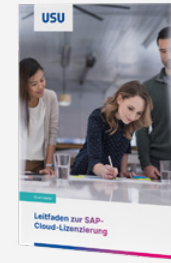
JPMORGAN
CHASE & CO.



SAP® Indirect Access vs. Digital Access

SAP's Lizenzrichtlinien richtig anwenden und Kosten sparen

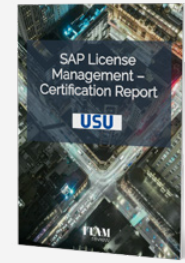
Jetzt herunterladen



Ultimativer Leitfaden zur SAP®-Cloud-Lizenzierung

Mehr herausholen aus SAP-Cloud-Verträgen

Jetzt herunterladen



ITAM Review Zertifizierung für SAP License Management

Prüfbericht mit Tool-Analyse und neutralem Kundenfeedback

Jetzt herunterladen

Smart businesses use USU

info@usu.com · www.usu.com

USU