

The logo for USU, consisting of the letters 'U', 'S', and 'U' in a bold, blue, sans-serif font. The background of the entire page is a 3D-rendered field of rectangular blocks in various shades of blue, purple, and pink, arranged in a grid-like pattern that recedes into the distance.

USU

White Paper

SAP[®]-Lizenzmanagement und Kostenoptimierung

Praktische Tipps zur Verhandlung von On-Prem-, Hybrid- und Cloud-Verträgen
mit der SAP[®]

Inhalt

Einleitung	3
<hr/>	
Gute Vorbereitung ist die halbe Miete	4
<hr/>	
True-Up (Nachkauf/Kauf zusätzlicher Mengen)	5
<hr/>	
Zukauf neuer Produkte	6
<hr/>	
Stilllegung nicht genutzter Produkte/Lizenzen	7
<hr/>	
Verhandlungen von SAP-Cloud-Verträgen	8
<hr/>	
Verhandlungen unter „RISE with SAP“	10
<hr/>	
SAP S/4HANA®-Vertragsmigration	14
Product Conversion	15
Contract Conversion	16
Nutzertypen bei SAP S/4HANA®	16
11 Profi-Tipps für erfolgreiche Vertragsverhandlungen	17
<hr/>	
Fazit	18
<hr/>	
Appendix: Checkliste Vertragsverhandlungen mit SAP	19

Einleitung

Vertragsverhandlungen mit großen Softwareunternehmen sind meist komplex und selten reibungslos, erst recht, wenn Sie es mit einem der Big Five wie SAP® zu tun haben. Das gilt insbesondere für den ERP-Markt, wo SAP einen weltweiten **Marktanteil von knapp 20%** besitzt und es nicht viele Alternativen gibt.

Verhandlungserfolge mit SAP im On-Premises-Bereich konnte man bisweilen oft nur erreichen, wenn entweder bestehende Nutzerkapazitäten deutlich erhöht oder neue Software-Produkte dazugekauft wurden.

Cloud-Angebote wie RISE with SAP sind im Kommen, verlangen aber ebenso eine sorgfältige Prüfung zahlreicher Faktoren, um einen maximalen Nutzen zu ziehen.

In diesem White Paper beschreiben wir verschiedene Situationen und Fallstricke, die besondere Aufmerksamkeit benötigen, um einen optimalen Vertrag auszuhandeln. Mit „optimal“ meinen wir mehr als nur einen guten Preis: Es geht auch darum, sich flexibler auf neue Marktsituationen einstellen zu können, oder einfach unklare Regelungen der Vergangenheit auszuräumen.

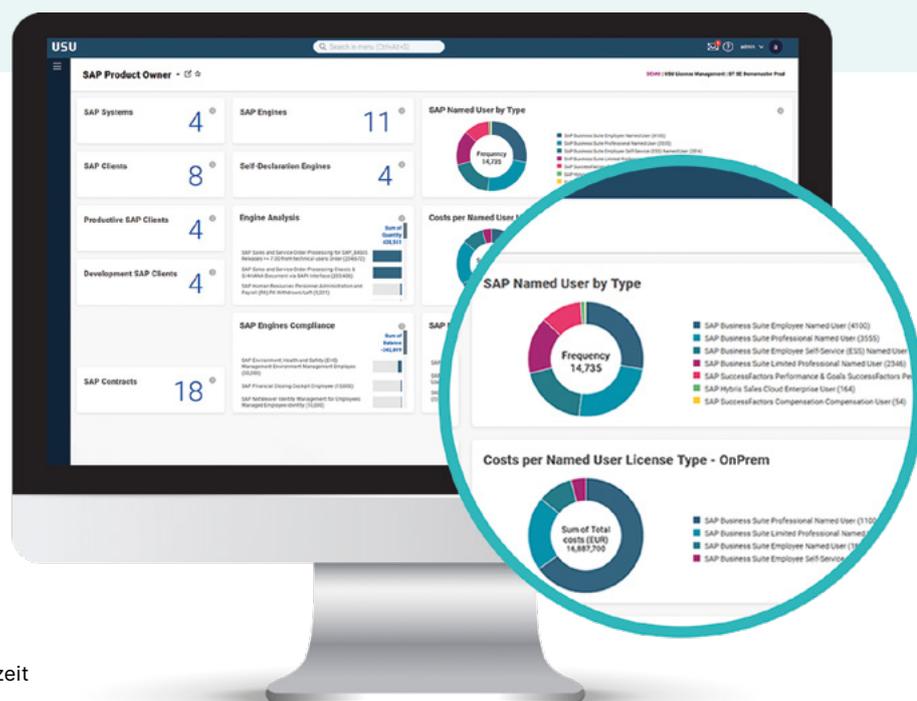
Gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Jede Verhandlung beginnt mit einer gezielten Vorbereitung, in der Sie zunächst Ihr „Verhandlungsdrehbuch“ schreiben. Es wird Ihnen dabei helfen, eine Strategie zu entwerfen, mit der Sie später in die konkreten Verhandlungen und Entscheidungen mit SAP gehen.

Beginnen Sie weit im Voraus mit der Vorbereitung, in der Sie alle Unterlagen sichten und den Verhandlungsumfang festlegen.

Dabei sollten folgende Fragen/Informationen im Vordergrund stehen:

- Bestehende SAP-Verträge und Nutzungsrechte analysieren
- Liegen die Preis- und Konditionenliste (PKL) und AGB zu allen Verträgen vor?
- Kenne ich meine Rechtesituation, z. B. bei alten Verträgen oder Sondervereinbarungen?
- Welche Sondervereinbarungen (aus Altverträgen) sollten in den neuen Vertrag übernommen werden?
- Welche Produkte werden aktuell benötigt?
- Welche zukünftigen Entwicklungen sind absehbar?
- Welche Alternativen gibt es am Markt?
- Aktuelle und künftige Produkte, Angebote und Preispolitik von SAP
- Immer auch ein Cloud-Produkt erwägen, um es später dem SAP Account Executive „schmackhaft“ zu machen



USU Dashboard: Überblick aller genutzten SAP-Systeme in Echtzeit

True-Up (Nachkauf/ Kauf zusätzlicher Mengen)

Es liegt in der Verantwortung des Kunden, seine Software-Compliance proaktiv zu verwalten und vor der jährlichen Vermessung an SAP heranzutreten, um benötigte Lizenzen zu erwerben und eventuelle Compliance-Probleme zu korrigieren.

Ein gezieltes Lizenzmanagement wird Ihnen dabei helfen, ein negatives Audit-Ergebnis zu vermeiden und sich in eine stärkere Verhandlungsposition zu bringen.

Ein guter Hebel sind die angewandten **Metriken**, die bei SAP die Grundlage der Lizenzvermessung darstellen. Die Metriken der SAP-Produkte sind oft nur sehr ungenau definiert. Jeder Nachkauf bietet eine Gelegenheit, hier nachzubessern. Drängen Sie daher auf eine verständliche und eindeutige Festlegung der Metriken im Nachkaufvertrag. Vorab sollten folgende, wesentliche Fragen geklärt werden:

Was wird vermessen?

Es gibt viele nicht-eindeutige Metriken, z. B. „Spend Volume“, aber auch „Employees“ oder „Revenue“. Beispiel „Spend Volume“: Welches „Ausgabevolumen“ wird hier gezählt? Das des gesamten Konzerns, der legalen Einheit, in der das Produkt eingesetzt wird oder nur das Volumen, das über das Produkt verarbeitet wird? Am besten schriftlich im Vertrag fixieren.

Wie wird es vermessen?

Im Vertrag sollte die Grundlage zur Vermessung eindeutig festgelegt sein. In der Vergangenheit hat SAP oft einseitig die Metriken zur Berechnung geändert. Wenn die Vermessungsdetails im Vertrag geregelt sind, müssen nachträgliche Änderungen schriftlich vereinbart werden.

Was passiert, wenn sich die Metrik ändert?

Bereits beim Initialkauf sollten Sie darauf achten, dass Nachkäufe unter der gleichen Metrik unbegrenzt möglich sind. Häufig erleben wir, dass Kunden ein Produkt zu unterschiedlichen Zeitpunkten mit verschiedenen Metriken erworben haben. Wenn aber eine neue Metrik von Vorteil ist, muss das lizenzierte Volumen der alten Metrik so umgerechnet werden, dass ohne Mehrkosten der gleiche geschäftliche Nutzen erzielt werden kann.



Zukauf (Kauf neuer Produkte)

Auch hier gilt zunächst das Gleiche wie beim Nachkauf – eventuelle Unklarheiten müssen vertraglich beseitigt werden. Darüber hinaus sind folgende Punkte zu beachten:

Zukunftssicherheit

Langjährige SAP-Kunden kennen das: Ein Produkt, welches man erworben hat, wird aus der Preisliste genommen. Sicherlich gibt es hierfür ein Nachfolgeprodukt, welches auch noch einige andere Features hat. SAP möchte in diesen Fällen bei Nachkäufen die Gesamtmenge neu lizenziert haben. Schließlich handelt es sich hier um ein neues Produkt. Sichern Sie sich das Recht, kostenfrei auf Nachfolgeprodukte zu wechseln.

Vereinbarungen über die Roll-Out Zeit

Wartung gilt vom ersten Tag an, allerdings wird nur in den seltensten Fällen die gesamte Lizenzmenge beim Vertragsabschluss benötigt. SAP-Produkteinführungen dauern gerne mal 1-2 Jahre. Auch sollte man von festen Terminen in Roll-Outs absehen, da sich Projekte gerne verzögern. Versuchen Sie sich „Projektmeilensteine“ zu definieren mit dem Kaufzeitpunkt im Vertrag zu verknüpfen.

Stilllegung nicht genutzter Produkte/Lizenzen

SAP bietet Kunden grundsätzlich das Recht, nicht genutzte Produkte stilllegen zu lassen. Ein solches Recht muss jedoch vertraglich geregelt sein, ansonsten sind Sie von einer Zustimmung seitens SAP abhängig, was selten ohne Gegenleistung umsetzbar ist.

Was kann/möchte ich aufgeben?

- Nutzen Sie die SAP Extension Policies (Möglichkeiten zur Teilstilllegung)
- Stilllegungen der Wartung einzelner Lizenzen sind nicht möglich, in der Regel nur als Teilstilllegungen (z. B. in Verbindung mit SAP S/4HANA® Contract Conversion), oder als Stilllegung der gesamten Wartung
- Was lässt sich optimieren? Z. B. Inzahlungnahme bei Digital Access Lizenzen

Neben dem Aufspüren von Produkten, die nicht mehr genutzt werden, sollte auch regelmäßig geprüft werden, ob die einmal lizenzierten Produkte überhaupt noch in der Preisliste sind. Falls nicht, kann es sein, dass die Funktionalität inzwischen in anderen Produkten enthalten ist, womit die erworbenen Lizenzen unnötig wären. Ohne Stilllegung zahlt man weiterhin Wartung für etwas, das es so gar nicht mehr gibt.

Profi-Tipp:

Prüfen Sie die Konsequenzen einer Stilllegung

- 01 |** Eine Reaktivierung einzelner Lizenzen aus der Stilllegung wird teuer, hierbei fordert SAP eine Nachzahlung der Wartungskosten für die stillgelegten Jahre.
- 02 |** Umstellungen und Konsolidierungen von Verträgen sollten genau geprüft werden, denn im Zweifel gehen alle Rechte aus den Altverträgen verloren, die Bestandskunden oft besserstellen als neuere Konditionen.
- 03 |** Mit einer Stilllegung reduziert man die Wartungskosten, allerdings geht der Investitionswert des Produktes verloren.
- 04 |** Es lohnt sich, die SAP-Extension-Policies zu prüfen. Manchmal kann Shelfware beim Kauf neuer Produkte angerechnet werden.

Verhandlungen von SAP-Cloud-Verträgen

Die Zukunft sieht SAP in der Cloud.

Zu lukrativ sind die Gewinnmargen in diesem Bereich.

Zugegeben, auch für SAP-Kunden bietet diese Architektur einige Vorteile. Lassen Sie uns zunächst einen Blick werfen auf wichtige Bestandteile und Begrifflichkeiten der verschiedenen SAP-Vertragsformen:

On-Premise: Lizenzen und Pflege 	Cloud: Cloud-Service und Support 
<ul style="list-style-type: none">• Softwarevertrag• Anlage 1 (Preisblatt)• Links im Softwarevertrag auf Online-Dokumente, z. B. zu Support• Data Processing Agreement (DPA)• Preis- und Konditionenliste (PKL)• AGB	<ul style="list-style-type: none">• Order Form• Anlage 1• Links im Order Form auf Online-Dokumente• Ergänzende Bedingungen (Supplement)• Support-Richtlinien• Service Level Agreement (SLA)• Data Processing Agreement (DPA)• Cloud AGB

Bei SAP-Cloud-Verträgen handelt es sich um Vertragsformen mit komplett neuen AGBs, die es in sich haben. In den neuen **Cloud-AGBs** sichert sich SAP den Zugriff auf alle Daten des Kunden in den Cloud-Anwendungen, solange es der Lizenzüberprüfung dient. Zeiten, in denen der Kunde selbst den Zeitpunkt zur Datenbereitstellung wählen konnte, sind vorbei. SAP kann jederzeit die korrekte Lizenzierung überprüfen und direkt eine Nachlizenzierung verlangen.

Auszüge aus den SAP Cloud-AGB

” SAP ist berechtigt, die Vertragsgemäßheit der Nutzung des Cloud Service, insbesondere die Einhaltung der vereinbarten Nutzungsmetriken und –volumen zu überprüfen.

SAP Cloud-AGB, 2.4

” [...] Der Auftraggeber gewährt SAP das nicht-ausschließliche Recht, Auftraggeberdaten (einschließlich personenbezogener Daten) soweit erforderlich zum Zwecke der Erbringung des Service [...], sowie zur Überprüfung der Einhaltung der Regelungen des Abschnitts 2.4 durch den Auftraggeber zu verwenden.

SAP Cloud-AGB, 4.1

Wenn Sie diese Regelung ohne Einschränkung akzeptieren, verpflichten Sie sich dazu, permanent die Nutzung zu überwachen, inaktive Accounts zu löschen, Mitarbeiter permanent zu monitoren und zu sensibilisieren, oder neue Funktionen nur nach Absprache zu nutzen.

Vertragsänderungen

Mit Cloud-Verträgen erwerben Sie nur ein befristetes Nutzungsrecht, im Gegensatz zu klassischen On-Premise-Lizenzen. Am Ende der Laufzeit endet entweder die Nutzung oder Sie müssen einen Verlängerungsvertrag abschließen. Die Vertragsbedingungen kann SAP zu diesem Zeitpunkt völlig neu bestimmen. Bei jeder Vertragsverlängerung können umfangreiche Änderungen (Funktionalität, Metrik, Preis) auf Sie zu kommen, mit nur wenig Raum für Widerspruch.

Vendor-Lock-In

Ist der Wechsel zu einem anderen On-Premise-Anbieter schon nicht einfach und kostspielig, so ist es in der Cloud-Welt umso kniffliger. Aufgrund von unterschiedlichen Schnittstellen, Dateiformaten und Applikationslogiken ist es für Kunden mit hohem Aufwand verbunden, wenn sie ihre Workloads aus einer Cloud abziehen und in eine andere übertragen möchten. Allein der Transfer der Daten verursacht häufig bereits hohe Kosten, was die Abhängigkeit vom Anbieter weiter erhöht.

Profi-Tipp: Exit-Bedingungen im Voraus verhandeln

- 01 | Sie können versuchen, SAP vertraglich zu verpflichten, eine vollständige Datenrückführung zu unterstützen.
- 02 | Für den Migrationszeitraum können reduzierte Subskriptionsgebühren vereinbart werden.
- 03 | Das Pausieren von Subskriptionsgebühren könnte verhandelt werden.

Vorbereitung auf Verhandlungen von Cloud-Verträgen

Zur Vorbereitung sollten Sie folgende Dokumente und Informationen bereithalten:

- Hauptvertragsdokument
- Cloud Services (festgelegt in Anlage 1)
- Mindest- und Verlängerungslaufzeit (festgelegt in Anlage 1)
- Besondere Vereinbarungen
 - z. B. Anlage zur Produktentwicklung
 - z. B. Price Protection für „Nachkauf“
 - z. B. Geltungsbereich DPA für bestehende Cloud-Verträge
- Für jeden Service existiert ein eigenes Supplement
- Kunden müssen das für Sie maßgebliche Supplement selbst suchen
- Supplements unterliegen häufigen Veränderungen
- Fehlende Dokumente sollte man bei SAP anfordern, z. B. Service-spezifische Vereinbarungen zu Metriken
- Verlinkte Dokumente müssen mit gesichert werden

Verhandlungen unter „RISE with SAP“

Woraus besteht RISE with SAP?

„RISE with SAP“ ist ein Cloud-Vertrag, bei dem alle Softwarelizenzen, Cloud-Infrastruktur und Dienstleistungen gebündelt werden. Im Detail gehören folgende Komponenten dazu:

- Migrationstools
- SAP S/4HANA® Cloud
- Business Technology Platform
- SAP Business Network Starter Pack
 - Ariba Business Network (<= 2000 Bestellungen oder Rechnungen)
 - Asset Intelligence Network
 - Logistics 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 Equivalent (Userlizenzen)
- SLA, Support und Betrieb vertraglich von einem Partner

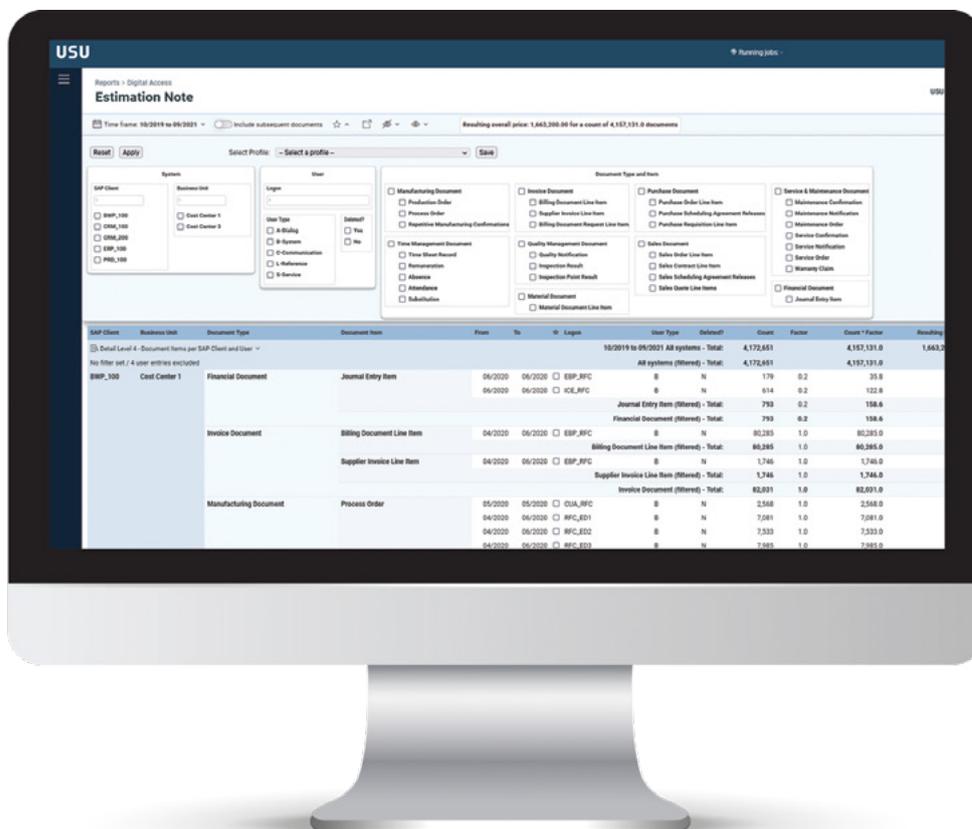
Worauf ist zu achten?

Für alle Komponenten haben Sie nur SAP als Vertragspartner, und das hat sowohl Vor- als auch Nachteile:

- Sie haben keine Möglichkeit, mit verschiedenen Infrastrukturanbietern oder Dienstleistern zu verhandeln, wodurch SAP in eine noch stärkere Position kommt.
- RISE with SAP führt zu technischen Abhängigkeiten, da die Software nicht mehr auf den eigenen Systemen läuft. Dadurch kontrolliert SAP den Zugang, kann Systeme anpassen und die SLAs bestimmen.
- Positiv ist, dass Verhandlungen einfacher werden können.

„**Full-Use-Equivalents**“ sind eine flexible Möglichkeit, User-Lizenzen für verschiedene Usertypen zu verwenden. Bei einem RISE with SAP-Vertrag muss man sich nicht festlegen, in welchem Verhältnis die verschiedenen Usertypen stehen. Allerdings ist die Definition der Usertypen unterschiedlich zu anderen SAP-User-Preislisten. Das macht es schwierig, die Anzahl der benötigten „Full-Use-Equivalents“ zu bestimmen.

Mit einem RISE with SAP-Vertrag lizenziert man auch „**Digital Access**“, das Lizenzmodell für den indirekten Zugriff auf SAP-Funktionen. Es bedeutet, dass sämtliche Schnittstellen von Non-SAP-Systemen, welche Daten in SAP anlegen, später nach Anzahl der angelegten Belegpositionen lizenziert werden müssen. Dies betrifft genauso alle Belege, die mit Eigenentwicklungen über die SAP Business Technology Platform angelegt werden.



Analyse der Nutzung von SAP-Systemen via „Digital Access“

Vor- und Nachteile von RISE with SAP auf einen Blick:

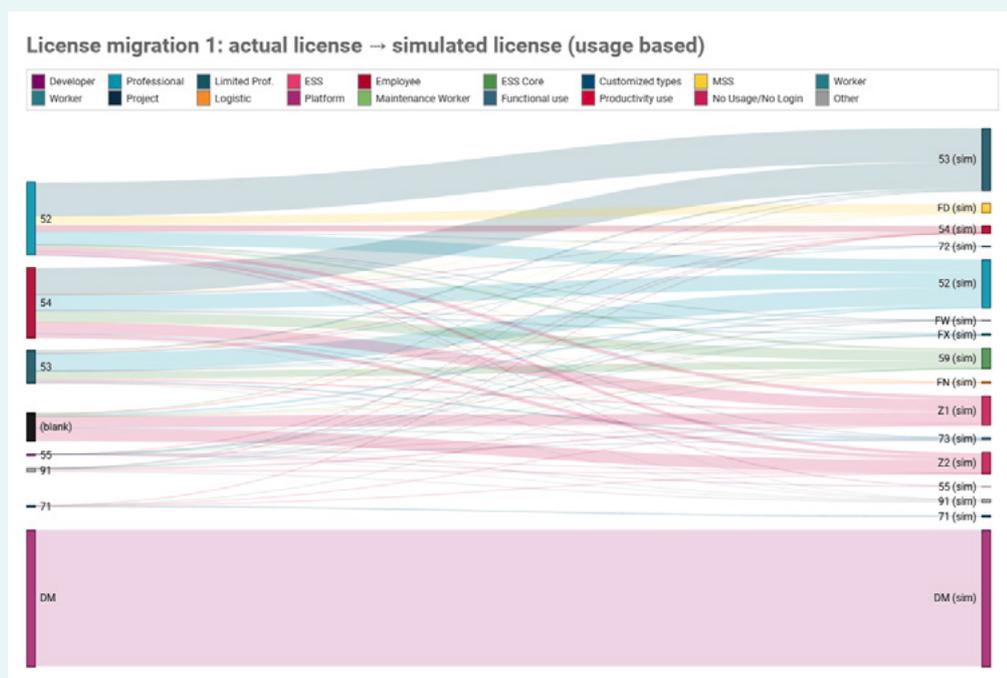
Pro	Contra
<p>Full-Use-Equivalent ist flexibler</p> <ul style="list-style-type: none">• User können zwischen Advanced Use, Core Use und Self-Service Use nach Bedarf verschoben werden, solange die Gesamtzahl an FUEs nicht überstiegen wird• Inaktive Nutzer können schnell deaktiviert werden, um Lizenzen zu sparen	<p>Mehr Front-End-Anwendungen (Fiori)</p> <ul style="list-style-type: none">• Transaktionsanalyse (T-Codes) nicht mehr ausreichend für Use-Type-Optimierung• Optimierungsprozess muss Analyse von Fiori-Applikationen einbeziehen
<p>Verträge sind gestaltbarer</p> <ul style="list-style-type: none">• SaaS-Verträge bieten Spielraum für Verhandlungen (z. B. Shelfware)• Durch Analyse aller Verträge können Überlizenzierung oder ungenutzte Softwareprodukte vermieden werden	<p>SAP-Lizenzoptimierung für SaaS komplexer</p> <ul style="list-style-type: none">• Audits und Optimierungen beinhalten nur BTP, Ariba, SuccessFactors, C4C, Qualtrics• Mehr Aufwand, um alle SAP SaaS-Anwendungen zu überblicken und zu optimieren
<p>Nur ein Vertragspartner</p>	<p>Vendor Lock-in</p> <ul style="list-style-type: none">• Vom Eigentümer zum Mieter• Keine Anrechnung der bislang getätigten Investitionen• Bindung an einen einzelnen Cloud-Anbieter (SAP)• Keine nachträgliche Reduzierung des Leistungsumfangs während der Vertragslaufzeit• Keine größeren Rabattierungen bei späteren Erweiterungen des Umfangs• Mögliche Kostenfallen durch zusätzlich zu bezahlende Services, die nur SAP erbringen darf

SAP S/4HANA®-Vertragsmigration

Das neue Kernprodukt von SAP ist SAP S/4HANA®. Die Vorgängersoftware SAP R/3 oder SAP ECC sind nur noch bis 2027 in der Standardwartung. Bis 2030 müssen alle SAP-Kunden auf die neue Version migriert sein. Kaufmännisch kann die Umstellung zwar jederzeit vorgenommen werden, technisch ist es jedoch eine gewaltige Herausforderung. Für den gesamten Migrationszeitraum gewährt SAP seinen Kunden ein „Dual-

Use-Right“, d.h. die neuen SAP S/4HANA®-Lizenz darf verwendet werden, auch wenn noch im ECC gearbeitet wird. Grundsätzlich haben SAP-Bestandskunden zwei Möglichkeiten die Migration kaufmännisch vorzunehmen. Aktuell können Sie mit SAP S/4HANA® hohe Rabatte verhandeln. Diese sollten Sie sich auch für Folgekäufe zusichern lassen.

Simulierung von Lizenzbeständen bei SAP S/4HANA®-Migration



Product Conversion

Für Bestandskunden ist „SAP S/4HANA® Enterprise Management for ERP Customers“ die Grundlage der sogenannten „Product Conversion“. Alle Produkte, die unter R/3 gekauft wurden und für die es unter SAP S/4HANA® eine Entsprechung gibt, dürfen für die Phase der Migration in beiden Welten genutzt werden. Das betrifft insbesondere die User-Lizenzen. Dies ist ein großer Vorteil für Kunden, die in der Vergangenheit maßgeschneiderte Sondernutzungen zu günstigen Preisen vereinbaren konnten.

„Product Conversion“ bedeutet, dass Produkte, für die es in der neuen S/4-Welt keine Entsprechung gibt, in das jeweilige Nachfolgeprodukt konvertiert werden

können. Hierbei wird der Software Asset Value mit allen Rabatten beim Kauf des Nachfolgeproduktes angerechnet. Preisnachlässe für Nachfolgeprodukte müssen neu verhandelt werden. In der Regel sind die neuen Produkte zwar teurer, dennoch bietet „Product Conversion“ bei Vertragsverhandlungen große Einsparpotenziale.

Allerdings müssen Kunden wissen, welche S/4-Produkte zur Abbildung der Prozesse benötigt werden. Wer hier Fehler macht, muss später teuer nachkaufen. SAP bietet einige Hilfsmittel wie den „SAP Transformation Navigator“ an.

Hinweis:

Seit dem dritten Quartal 2023 gelten bei SAP neue Wechselregeln. Der Wechsel von einem bestehenden Produkt wird nur noch Bestandskunden angeboten, die bereits vor dem Wechsel die sogenannte Flat Fee erworben haben. Für viele Kunden könnte dies zu einem starken Anstieg der Lizenz- und Wartungskosten führen.



Contract Conversion

Mit einer Vertragskonsolidierung auf Basis der SAP S/4HANA®-Preis- und Konditionenliste sollten alle individuellen Sonderrechte bei Kunden aufgehoben werden. Alte Verträge sind teilweise so komplex, dass selbst langgediente SAP Lizenzmanager Schwierigkeiten haben, die Vermessungen zu überwachen.

Mit einer „**Contract Conversion**“ möchte SAP einen Schlussstrich unter die Vertragshistorie ziehen. Jeder Kunde soll die SAP-Software auf Basis der gleichen Rechte nutzen. SAP ist bereit, Kunden dafür große Zugeständnisse zu machen. Zunächst wird der Betrag ermittelt, der für SAP-Software ausgegeben wurde, die aktuell noch unter Wartung ist. Dieser Wert, abzüglich Rabatte, wird für den Neukauf angerechnet.

Ein Vorteil ist, dass bei der Anrechnung auch jene Produkte berücksichtigt werden, die nicht mehr oder nur in geringerem Umfang genutzt werden. Eine gute Gelegenheit, sich von Ladenhütern (Shelfware) zu trennen. Der angerechnete Betrag darf nur 90 Prozent der neuen Kaufsumme, bzw. 80 Prozent der Wartungsbasis betragen.

Nutzertypen bei SAP S/4HANA®

Die aktuellen Nutzertypen für Named-User Lizenzen unterscheiden sich nur noch in 6 Anwendungsszenarien: Developer Use, Professional Use, Functional Use und Productivity Use (als die wichtigsten Use Types), Engine Use und Technical Use.

Eine Neuordnung auf Basis der benutzten oder autorisierten Funktionen im SAP-System führt im Schnitt meist zu einem deutlichen Preisanstieg. Wir empfehlen daher eine genaue Analyse und Simulation des neuen Lizenzmix.

Eine pauschale Zuordnung ‚Employee‘ und ‚ESS-Nutzer‘ zu Productivity Use, ‚Professional-Nutzer‘ zu Professional Use und der Rest zu Functional Use führt in der Regel zu Fehllizenzierungen.

Wichtige Nutzertypen und Assigned Functions im Bereich Direct User Access to Digital Core

Professional Use

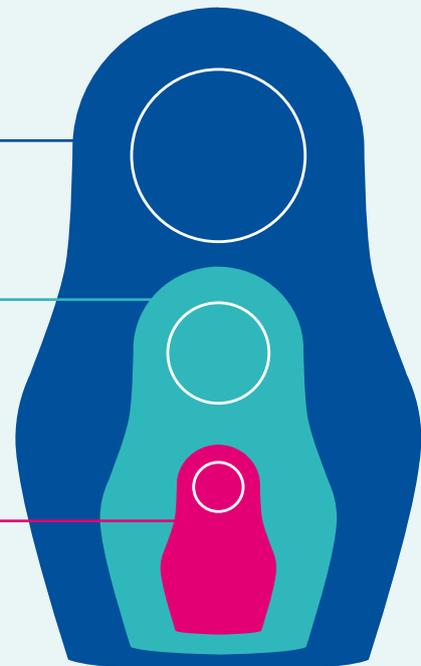
Management und System Administration Tasks

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,...



11 Profi-Tipps für erfolgreiche Vertragsverhandlungen

Wenn Sie in einer guten Verhandlungsposition sein möchten und strategische SAP-Software-Einkäufe erfolgreich managen wollen, empfehlen wir folgende Schritte:

- Analysieren und optimieren Sie Ihre Lizenzsituation auf Quartalsbasis.
- Alle Materialien zentral ablegen (AGB, PKL, Präsentationen, Schrift- und Mailverkehr, Protokolle).
- Lösen Sie Ihre Compliance-Probleme proaktiv vor dem Audit.
- Verhandeln Sie mit SAP jährlich oder, wenn unvermeidlich, alle 6 Monate – nie öfter.
- Keine Defizite/Unterlizenzierungen preisgeben.
- Betriebswirtschaftlich und mit Business Cases argumentieren und ggf. valide Alternativen zu SAP-Investitionen darstellen: was ist unwirtschaftlich, was ist (noch) vertretbar?
- Bezahlen Sie keine Maintenance für nicht mehr genutzte Lizenzen: Tauschen oder kündigen Sie diese.
- Planen Sie strategische Anschaffungen, wie z. B. SAP S/4HANA® oder Success-Factors mit Zeit und ausreichender Vorbereitung und Bedarfsplanung.
- Alle Verhandlungsgespräche protokollieren und Partnern zukommen lassen.
- Berücksichtigen Sie die Vorschläge zu Nachkauf, Zukauf, Stilllegung, um mehr Eindeutigkeit und Sicherheit mit dem neuen Vertrag zu bekommen.
- Beauftragen Sie Lizenzierungsexperten auf die gleiche Weise wie in jedem anderen technischen Bereich, so dass Sie deren Hilfe regelmäßig, aber nicht täglich benötigen.



Fazit

Vertragsverhandlungen mit der SAP bieten eine sinnvolle Möglichkeit, die Lizenzbestände mit dem tatsächlichen Lizenzbedarf abzustimmen und Kosten zu sparen. Hierbei spielt eine gute Vorbereitung die entscheidende Rolle, denn SAP passt seine Geschäftspraktiken kontinuierlich an, um z. B. die Flexibilität beim Softwaresupport zu erhöhen und um Cloud-Umsätze zu steigern.

Nutzen Sie die Flexibilität von SAP, um den Software-Bedarf umzuverteilen oder zu reduzieren, indem Sie eine Bewertung und Bedarfsprognose durchführen. Verlagern Sie Ihre Ausgaben auf SAP-Cloud- oder Dauerlizenzprodukte, auf Produkte von Drittanbietern oder nachrangige SAP-Software.

Software-Verantwortliche, die sich nicht rechtzeitig auf Vertragsverhandlungen vorbereiten, werden am Ende möglicherweise gezwungen sein, das für sie weniger wirtschaftliche Angebot der SAP anzunehmen.

So können wir Ihnen helfen:

USU Software Asset Management ist die Lösung für effektives Softwaremanagement mit der SAP. Von der Analyse Ihrer On-Premise-Softwarenutzung, der Simulation Ihres SAP S/4HANA®-Lizenzbedarfs bis hin zu RISE with SAP und Cloud-Verträgen – unser zertifiziertes Tool sorgt zusammen mit unseren SAP Managed Services dafür, dass Sie reibungslos durch das SAP-Multiversum navigieren und dabei stets Compliance und Kostentransparenz gewährleisten. Unsere SAP-Experten im Haus können auch bei allen anderen Aspekten helfen, einschließlich der Vertragsanalyse und den Verhandlungen mit SAP.

Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gerne.

www.usu.com



Appendix:

Ultimative Checkliste für erfolgreiche Verhandlungen mit SAP



SKUs in den Vertrag schreiben

Metriken im Vertrag festhalten

Was wird vermessen?

Wie wird vermessen?

Recht auf Stilllegung in alle Verträge aufnehmen

SAP Extension Policies prüfen

PKL-Check: Ist das Produkt noch in der PKL?

RISE with SAP: „Starter Pack“ ist nur ein Teaser, um später mehr in SAP S/4HANA® zu investieren

SAP S/4HANA®: Digital Access ist NICHT verpflichtend

Checken, ob Indirect Access Named User Lizenzierung kostengünstiger ist

Sicherstellen, dass die verhandelten Preise festgeschrieben sind

Konfigurationsrecht für die Dauer der Migration festlegen (mehrere)

Nachfolgeprodukte für ECC überprüfen

Rabatte auch für Folgekäufe festschreiben

Exitstrategie entwickeln: Was passiert am Ende des Vertrages?

Für den Migrationszeitraum können reduzierte Subskriptions-Gebühren vereinbart werden.