

SAP und die drei großen „C“ – Cost, Compliance, Cloud – sowie S/4 Hana und Rise

Neues Jahr – wiederkehrende Herausforderungen

Never change a running System – oder vielleicht doch? Nutzen Sie das neue Jahr, um die Risiken und auch Chancen Ihrer SAP-Lösung genau zu beleuchten. Eine Analyse zum Thema SAP-Lizenzen von Vita Andina, Thoralf Drews, Viktor Hinterleitner und Lorenz Müller, alle HiSolutions.

Die Entscheidung für eine umfassende Unternehmenssoftware wie SAP als Digitalisierungslösung ist immer eine Grundsatzentscheidung mit weitreichenden Folgen: Unternehmen binden sich durch den Aufwand und die Kosten der Implementierung und individuellen Anpassungen. Nimmt der Hersteller Veränderungen an der Software oder am Lizenzierungsmodell vor, bleibt den Kunden letztlich nur, sich mit diesen zu arrangieren, da ein Umstieg in der Regel mit unverhältnismäßig hohem Aufwand und erheblichen Kosten verbunden wäre.

Anders als gemeinhin erwartet ist die Einführung von SAP für Unternehmen in aller Regel kein einmaliges Projekt: aufeinander aufbauende Module der Software ermöglichen die kontinuierliche Erweiterung sowie die Anpassung an sich ändernde Geschäftsprozesse, aber auch eine Ausweitung der digitalen Transformation auf zusätzliche Geschäftsbereiche oder Geschäftspartner.

Doch gerade die sukzessive Anpassung von SAP an neue Situationen ist eine Medaille mit zwei Seiten. Langfristig betrachtet sind Erweiterungen von SAP oft komplex und teuer: Durch die regelmäßige Überarbeitung und Erneuerung der Software gibt SAP erforderliche Anpassungen gewissermaßen vor und setzt mit ihren Li-



Kostenfallen vermeiden sowie Flexibilität und Konditionen optimal verhandeln: Der Blick in die Zukunft ist von zahllosen Unwägbarkeiten geprägt.

*Vita Andina,
SAP-SAM-Expertin,
HiSolutions*

zenzmodellen und deren Veränderungen einen Rahmen. Doch wird der Kunde dadurch nicht selten auch vor wirtschaftliche

Hürden gestellt. In diesem Artikel beleuchten wir die aktuellen Themen rund um SAP-Lizenzierung und Vertragsgestaltung. Diese lassen sich unter den Oberbegriffen Cost, Compliance und Cloud zusammenfassen. Besondere Herausforderungen stellen dabei auch die neuen Wege dar, die SAP ihren Kunden mit S/4 Hana und ganz aktuell mit „Rise with SAP“ aufzeigt. Außerdem gehen wir auf die damit verbundenen Risiken, aber auch Potenziale im Hinblick auf Lizenzierung und Vertragsgestaltung ein.

Cost Management

Kostenfallen vermeiden sowie Flexibilität und Konditionen optimal verhandeln: Auch für Unternehmen ist der Blick in die Zukunft von zahllosen Unwägbarkeiten geprägt. Die wirtschaftliche Entwicklung ist in der Regel nur sehr begrenzt vorhersehbar. Die Coronapandemie hat einmal mehr bewiesen, dass sich unternehmerische Rahmenbedingungen buchstäblich von heute auf morgen grundlegend verändern können. Gleichzeitig verlangt die strategische Umsetzung der digitalen Transformation geradezu nach langfristiger und zuverlässiger Planung. Aufgrund dieses Widerspruchs ergeben sich auch für SAP-Kunden immer wieder große Herausforderungen.



SAP-Beratungsportfolio von HiSolutions: ein modularer Ansatz.

Können geplante Innovationsprojekte nicht realisiert oder müssen sie unterbrochen oder gar eingestellt werden, hat das negative wirtschaftliche Folgen für ein Unternehmen und seine Entwicklung.

In solchen Fällen stellen die Budgets für SAP-Lizenzen und Verträge zentrale Kostenfaktoren dar. Hier geht es um Planbarkeit: Erweiterungen, sowohl bezüglich des Umfangs der Softwarenutzung als auch der Zahl der Anwender, erfordern eine Anpassung der Lizenzen, wobei gerade eine Reduzierung meist nicht und schon gar nicht kurzfristig möglich ist. Zusätzlich erfordern Anpassungen der Lizenzbedingungen oder Produktveränderungen, wie die zunehmende Umstellung von On-premises-Lösungen auf Cloud-Anwendungen, von SAP-Kunden ebenfalls grundlegende Entscheidungen für die Zukunft.

Vertragsverhandlungen mit SAP müssen sorgfältig vorbereitet sein: So sollten bei der Festlegung des Verhandlungsumfangs absehbare künftige Entwicklungen mitbedacht und Bedarfe gebündelt werden, um bessere Einkaufsbedingungen zu erzielen. Denken Sie immer auch daran, sich ein Konfigurationsrecht beziehungsweise, wenn möglich, Swap-Rechte für künftig nicht mehr benötigte Lizenzen zu sichern.

Darüber hinaus ist es wichtig, die aktuelle Rechtesituation zu kennen, bevor Sie in die Verhandlungen gehen. „Alte“ Lizenzen haben häufig günstigere Rechte als gleichlautende Lizenzen, die erst in jüngerer Zeit beschafft worden sind. So verfügen beispielsweise Professional-User-Lizenzen in frühen Verträgen zusätzlich über Developer-Rechte. Gegebenenfalls sind auch noch Sondervereinbarungen aus älteren Verträgen vorhanden, die für Sie von Vorteil sind. Deshalb sollten Ver-

träge mit Altlicenzen nicht ohne ausführliche Analyse aufgegeben werden. Nicht zuletzt sollte vor Beginn der Verhandlungen unbedingt eine Bestandsaufnahme in Form einer internen Probevermessung durchgeführt werden. Als SAP-Kunde ist es von zentraler Bedeutung, den eigenen Bedarf möglichst vorausschauend abschätzen zu können und die konkrete Nutzung präzise im Auge zu behalten. Nur so können Sie unnötige dauerhafte Kosten vermeiden, ebenso wie ein sprichwörtlich „böses Erwachen“ im Zuge einer jährlichen SAP-Systemvermessung oder eines Audits durch SAP.



Stellen Sie Ihre Compliance sicher: In einem Regelwerk aus AGB sowie PKL definiert SAP die Nutzung der Software.

*Thoralf Drews,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions*

Stellen Sie Ihre Compliance kostenoptimal sicher: In einem Regelwerk aus AGB sowie Preis- und Konditionenlisten (PKL), die mittlerweile vierteljährlich aktualisiert werden, definiert SAP, in welcher Art und in welchem Umfang die Nutzung ihrer Software durch den Erwerb einer Lizenz abgedeckt wird. Leider sind diese Definitionen häufig nicht eindeutig, sondern abhängig von den Regelungen, die zum Zeitpunkt des Lizenzerwerbs galten, sowie gegebenenfalls weiteren vertraglichen Vereinbarungen, die Sie dazu abgeschlossen haben.

Compliance

Um sicherzustellen, dass Art und Umfang der erworbenen Lizenzen dauerhaft der individuellen Nutzung entsprechen, also die Compliance eingehalten wird, sind die Kunden verpflichtet, im Rahmen von jährlichen Systemvermessungen die Softwarenutzung zu überprüfen und SAP mitzuteilen. Dazu werden Benutzer- und Engine-Daten vermessen, gegebenenfalls um Selbstauskunftswerte ergänzt und an SAP übermittelt. Dabei kommt auch die sogenannte indirekte Nutzung zum Tragen, das heißt der (lizenzpflichtige) Zugriff externer Non-SAP-Systeme beziehungsweise User auf den digitalen Kern von SAP. SAP hat in den letzten Jahren die Instrumente immer weiter geschärft, um diese Zugriffe zu erkennen und auszuwerten. Es ist davon auszugehen, dass die Ermittlung der indirekten Nutzung mithilfe entsprechender Tools, wie etwa dem Digital Passport, über kurz oder lang Bestandteil der jährlichen Vermessung werden wird.

Andererseits bietet SAP mit der dokumentenbasierten Lizenzierung Digital Access seit 2018 ein Modell an, mit dessen Hilfe Zugriffe von Nicht-SAP-Anwendungen



auf den Digital Core von SAP alternativ zu den bisherigen Modellen lizenziert werden können. Besteht seitens SAP die Vermutung, dass die vereinbarte Compliance nicht eingehalten wird, kann im Rahmen eines Software-Lizenzaudits vom SAP Global Audit and Compliance Team (GLAC) die tatsächliche Nutzung geprüft werden. Für Kunden entstehen dabei häufig kostspielige Nachlizenzierungen.

Verständlicherweise ist SAP bemüht, Präzision und Umfang dieser Nutzungserhebung kontinuierlich zu verbessern. Mit neuen und stets weiterentwickelten Analyse-Systemen gelingt es SAP immer effizienter, Abweichungen von den Lizenzbedingungen zu ermitteln.

Cloud Computing

Cloud first? Aber bitte durchdacht! Mit der Verlagerung von Daten und Anwendungen in die Cloud vollziehen Software-Anbieter und -Nutzer den nächsten konsequenten Schritt in der Digitalisierung. Der Bedarf an ortsunabhängig auch mobil verfügbaren Lösungen wächst kontinuierlich. Klassische On-premises-Lösungen entwickeln sich zu Auslaufmodellen.

Kein Wunder also, dass auch SAP zunehmend auf die Cloud setzt. Dabei gilt für Kunden vertraglich eine strikte Trennung zwischen den beiden Varianten Cloud und On-premises. Die angebotenen Lizenzmodelle kennen entweder nur Cloud oder nur On-premises. Mischformen, die den Kunden mit einem Vertrag beide Optionen bieten würden, stehen nicht zur Verfügung. Das bedeutet, dass sich die Unternehmen zwischen den beiden Varianten entscheiden und/oder beide erwerben müssen. Ganz eindeutig setzt SAP langfristig nahezu ausschließlich auf die Cloud und bietet viele Produkte nicht mehr als On-premises-Variante an.



Mit der Verlagerung in die Cloud vollziehen Anbieter und Anwender den nächsten konsequenten Schritt in der Digitalisierung.

*Viktor Hinterleitner,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions*

Der Umzug in die Cloud ist für viele Unternehmen ein Schritt, der mit Aufwand und noch mehr mit Unsicherheiten verbunden ist. Bereits die Ermittlung des individuellen Bedarfs über den Vertragszeitraum und die Details der Vertragsgestaltung stellen Herausforderungen dar, die nur mit guter Vorbereitung gemeistert werden können.

Cloud-Anwendungen haben zwar für die Kunden den Vorteil, dass hierfür keine eigene Infrastruktur mit Technik und Personal betrieben werden muss. Auf der anderen Seite entstehen aber neue Abhängigkeiten. Beispielsweise lassen sich einmal vertraglich vereinbarte Laufzeiten

und Abnahmemengen vor Vertragsende nicht reduzieren, und bei einer ungeplanten Mehrnutzung greifen die günstigeren Mengenstaffeln nicht. Ebenso verhält es sich mit Produkt- und Metrikänderungen während der Vertragslaufzeit. SAP bietet zwar mit der Cloud Extension Policy die Möglichkeit, für eine Reihe von Anwendungen, die in die Cloud verlagert werden sollen, die bisherigen Lizenzen aus der Wartung zu nehmen. Dies muss aber vor Abschluss des Vertrages festgelegt werden, eine nachträgliche Ausübung ist nicht möglich.

Um Cloud-Anwendungen sinnvoll, zielführend und kostenoptimal nutzen zu können, sind deshalb vor Vertragsabschluss eine präzise Bedarfsanalyse und ein Abgleich der individuellen Anforderungen mit den Möglichkeiten der SAP-Cloud-Anwendungen unverzichtbar. Da Cloud-Verträge in der Regel – allein schon wegen günstigerer Konditionen – über einen längeren Zeitraum abgeschlossen werden, sollte außerdem eine Abschätzung der absehbaren weiteren Bedarfsentwicklung über die gesamte Vertragslaufzeit vorgenommen werden.

Herausforderung: S/4 Hana

Neben Cost, Compliance und Cloud ist auch das Thema SAP S/4 Hana für langjährige SAP-Kunden eine Herausforderung. Seit einigen Jahren betreibt SAP eine intensive Umgestaltung und Umstrukturierung ihrer Angebote. Die stetig weiterentwickelte Software mündete schließlich in die Einführung von S/4 als Nachfolgerin der Business Suite. Parallel dazu wurde das Ende der Mainstream-Wartung der Business Suite angekündigt. Auch wenn diese Entscheidung verschoben wurde, präsentiert sich für Kunden eine Migration mittelfristig als unausweichlich.

	Pre-Services	Project Base Line		License Performance Evaluation			Value Analysis	Results	Contract Negotiations
	IT-Architekten Services	WP0	WP1	WP2	WP3	WP4	WP5	WP6	WP7
BASIS	Workshop zur Erarbeitung der Baseline	Projektvorbereitung	Kick-Off	Vertragsanalyse	Status Quo der genutzten ECC Lizenzen	Nutzungsanalyse der Indirekten Nutzung	S/4H Migrationsanalyse	Abschluss-Workshop	Unterstützung bei Vertragsverhandlungen
ADD-ON				Juristische Begleitung & Beurteilung	Optimierung der SAP Named User Lizenzen & Bestandsaufnahme aller lizenzierten SAP Produkte		HANA DB - Runtime vs. Full Use	Mgmt-Präsentation	Juristische Begleitung & Beurteilung

WP – Work Packages/Arbeitspakete

Vorgehensweise von HiSolutions: SAP S/4 Hana License Migration Services.

Zusätzlicher Aufwand entsteht auch durch die Tatsache, dass S/4 ausschließlich mit der SAP-eigenen Hana-Datenbank arbeitet. Während der Migration und des Parallelbetriebs fallen überdies immer noch Kosten für die bisherigen Datenbank-Lizenzen an.

Insgesamt gehen viele Nutzer älterer Software-Versionen von einem unverhältnismäßig hohen Aufwand aus. Sie können nur schwer einschätzen, wie sich eine erforderliche Vertragsumstellung auswirken wird und wie diese gestaltet werden sollte. Dabei sollten die Verantwortlichen die Möglichkeiten und Chancen, die ihnen mit S/4 gegeben werden, auch aus Lizenzsicht ernsthaft prüfen.

So kann durch eine Vertragskonvertierung das gesamte Lizenzportfolio umstrukturiert und auf das neue Lizenzmodell umgestellt werden, woraus sich interessante Möglichkeiten der Kostenoptimierung ergeben können. Neben dem Umstand, dass die meisten Packages keine zusätzlichen Userlizenzen mehr benötigen, ist vor allem bemerkenswert, dass die Rechte für die günstigeren Usertypen deutlich erweitert worden sind. Bei einer Vertragskonvertierung können damit in vielen Fällen die deutlich günstigeren Usertypen „Functional Use“ bzw. „Productivity Use“ eingesetzt werden – eine genaue Analyse der Nutzung muss dem natürlich vorausgehen, um später keine Überraschungen zu erleben.

Auf der anderen Seite kann es sinnvoll sein, die bestehenden Lizenzen (und damit verbundene Nutzungsrechte) in Form einer „Produktkonvertierung“ in die neue S/4-Welt mitzunehmen – dies vor allem dann, wenn die bisher vorhandenen Lizenzen und Verträge günstige und gegebenenfalls bereits optimal auf den Bedarf des Unternehmens zugeschnittene Nutzungsrechte oder Sondervereinbarungen enthalten.

Eine intensive professionelle Auseinandersetzung mit der Lizenzierung von SAP S/4 Hana vor dem Hintergrund der eigenen Situation und der weiteren Unternehmensentwicklung ist deshalb unbedingt erforderlich. Zusätzlich steht im Zuge der S/4-Migration häufig auch der Umzug in die Cloud im Mittelpunkt der Veränderungen.

Rise with SAP

Alles in der Cloud? Seit Anfang 2021 bietet SAP ihren Kunden mit Rise with SAP eine neue Form der Cloud-Transformation in Form eines Komplettpakets an. Anders als die bisherigen Cloud-Angebote der SAP, die immer nur einzelne Problemlösungen ad-



Es handelt sich bei Rise with SAP um ein Abo- und Subskriptionsmodell. Der Kunde wird vom Eigentümer zum Mieter.

*Lorenz Müller,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions*

ressieren, bietet Rise eine Verlagerung der gesamten ERP-Software in die Cloud als Software as a Service: Musste der Kunde bislang die Lizenzen für seine ERP-Software kaufen, so handelt es sich bei Rise with SAP um ein reines Abo- und Subskriptionsmodell. Der Kunde wird quasi vom Eigentümer zum Mieter.

Damit sind Vor- und Nachteile verbunden: SAP betont die Kostenreduktion und Flexibilität des Modells auch aus Lizenzsicht, weil der Kunde sich nicht von Anfang an auf eine spezielle Verteilung der Lizenzen auf die spezifische Nutzung festlegen muss. Der Kunde kann sich für die Public oder Private Cloud Edition entscheiden. Letztere lässt sich flexibler anpassen, während die Public Cloud Edition Standards auf Basis von Best-Practice-Modellen bietet. Für die Nutzung erwirbt der Kunde bei beiden Editionen unter anderem Full Use Equivalents (FUE), die sich flexibel auf die verschiedenen Nutzungstypen aufteilen lassen.

Dennoch wirken typische Einschränkungen aus SAP-Cloud-Verträgen auch bei Rise: Eine Reduzierung des Leistungsumfangs (und damit der laufenden Kosten) ist während der Vertragslaufzeit nicht möglich, und spätere Erweiterungen im Umfang, die nicht bereits bei Vertragsschluss vereinbart worden sind, haben keine Auswirkungen auf die Rabattierung. Daher ist der Kunde auch hier gut beraten, vor Vertragsabschluss Klarheit über seine Bedarfe

und die weitere Unternehmensentwicklung zu erlangen. Übrigens besteht auch bei Rise die Möglichkeit, über die Cloud Extension Policy alten Ballast abzuwerfen – aber wiederum nur vor Vertragsabschluss.

SAP SAM Consulting

Risiken früh erkennen, Gefahren umgehen, Chancen nutzen: Die drei großen C sowie S/4 und Rise stellen Unternehmen vor Herausforderungen, die sie in vielen Fällen nicht allein bewältigen können. HiSolutions unterstützt Unternehmen seit über 20 Jahren beim Aufbau und der Organisation eines professionellen Lizenz- und Software-Asset-Managements (SAM). Die langjährig erfahrenen SAP-Lizenzexperten der HiSolutions haben in allen Fragen der SAP-Lizenzoptimierung bereits viele Unternehmen aus nahezu allen Branchen, vom Mittelständler bis zum großen Konzern sowie dem öffentlichen Sektor, erfolgreich beraten. In kostenlosen Discovery-Workshops sowie mithilfe individueller Analysen und Beratung entwickeln die Experten von HiSolutions gemeinsam mit und für ihre Kunden entsprechende Strategien und Konzepte. Lizenzen und Wartungs- sowie Cloud-Verträge werden optimiert. Oft können so, auch ohne zusätzliches Budget, Innovationsprojekte finanziert werden.

Durch regelmäßige teilautomatisierte oder toolgestützte proaktive Analysen bereitet HiSolutions SAP-Kunden gezielt auf die jährliche Systemvermessung vor. So erkennen Unternehmen Fehlbedarfe frühzeitig, können gezielt gegensteuern und vermeiden Lizenzaudits. Mittels SAP-SAM-Tools, deren Auswahl, Einführung und Optimierung HiSolutions begleitet, können gegebenenfalls weitere Optimierungspotenziale erschlossen werden.

Darüber hinaus unterstützen die SAP-Lizenzexperten ihr Unternehmen bei der Auswahl des passenden SAP-Cloud-Angebots. Auf Basis der Analyse der Anforderungen und eingehender Beratung zu Verträgen, Konditionen und Optionen ermöglicht HiSolutions die Entwicklung einer optimal auf die individuellen Bedarfe des Unternehmens zugeschnittenen Lizenzierungsstrategie. Auch bei SAP S/4 Hana und Rise with SAP werden meist Kosteneinsparungen erreicht – durch unabhängige Beratung und Unterstützung bei Vertragsverhandlungen. Zu guter Letzt bietet HiSolutions ihren Kunden professionelle SAP-Lizenzberatung sowie die Durchführung der regelmäßigen Systemvermessung auch als maßgeschneiderten externen Service an.