

# SAP<sup>®</sup> -

Topaktuell:  
Die neue Metrik für die  
indirekte Nutzung

# Lizenzmanagement

Lizenzmodell analysieren – Lizenzbestand optimieren – Lizenzkosten reduzieren

## Ihr Leitfaden für erfolgreiche Lizenzverhandlungen:

- **SAP-Direktvertrieb vs. SAP-Systemhäuser:** So finden Sie sich im SAP-Ökosystem zurecht
- **Das SAP-Lizenzmodell:** Lizenzierungssystem, Branchenpakete und Rabattierungen
- **Die aktuelle SAP-Preisliste:** Chancen und Risiken für den Lizenzbestand
- **S/4HANA-Lizenzmodell:** Vermessungslogik und Neustrukturierung des Usermodells
- **Mietmodelle der SAP:** Verträge, Support, Datenschutz und Haftung
- **Nutzung von Eigenentwicklungen und Drittlösungen:** Risikobetrachtung und Lösungsmodelle
- **SAP indirekte Nutzung:** Welche Lösung gilt ab sofort für welchen SAP-Kunden?

Speziell für Nicht-Juristen:  
Aktuelle Rechtslage im Lizenz- und Vertragsrecht

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

2. und 3. Juli 2019 in Köln

13. und 14. August 2019 in Frankfurt/M.

26. und 27. September 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

## Ihre Experten:



Stephan Menzemer  
GvW Graf von Westphalen  
Rechtsanwälte



Dr. Michael Sandmeier  
Sandmeier Consulting  
GmbH

## Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „*Themenbereiche sehr gut strukturiert.*“  
D. Bleckmann, KATHREIN Automotive GmbH
- ✓ „*Informativ mit vielen Praxisbeispielen.*“  
M. Lehnert, Versicherungskammer Bayern AG
- ✓ „*Interaktive Auseinandersetzung mit den Themen.*“ A. Wehn, VOSS Automotive GmbH

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/07-87209](http://www.managementcircle.de/07-87209)

## Das SAP-Ökosystem verstehen, sich zurechtfinden und Lizenzbestände aktiv managen



Ihre Seminarleiter:

Dr. Michael Sandmeier, geschäftsführender Gesellschafter,  
Denny Lührs, Berater, **Sandmeier Consulting GmbH**, Oerlinghausen



Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

### 9.30 Herzlich Willkommen

- Überblick über Inhalt und Aufbau des Seminars
- Abgleich der Seminarziele mit den Teilnehmererwartungen

### 9.45 Das SAP-Ökosystem kennen und verstehen

- Wie wird der Markt segmentiert?
- Welche Beschaffungswege von SAP-Lizenzen gibt es national?
- Was ist internationales Sourcing?
- Gibt es Unterschiede im Wartungsangebot?
- SAP-Direktvertrieb vs. SAP-Systemhäuser

11.00 Tee- und Kaffeepause

### 11.30 Usermodelle der Preisliste für SAP ERP

- Wegfall Limited Professional User
- Aufnahme funktional eingeschränkter User (Worker User, Logistic User, Project User)
- Sonderuser-Modelle
- Chancen und Risiken für den Lizenzbestand
- Weitere Stellschrauben aus der Preisliste (Standorte, Umsatz, Quasi-Flatrate)
- Risikominimierung durch Konfigurationsrecht
- Absicherung durch Nachkaufrecht

13.00 Business Lunch

### 14.00 Das Lizenzmodell für S/4HANA

- Was genau ist eigentlich S/4HANA?
- Vergleich der Usermodelle SAP ERP mit S/4HANA
- Ausblick zur neuen Metrik für indirekte Nutzung
- Vermessungslogik – tatsächliche Nutzung versus Berechtigungen
- Welche Optionen hat ein SAP ERP-Bestandskunde bei der Migration auf S/4HANA?

### Die aktuelle Preisliste als Basis zur Lizenzoptimierung

Lernen Sie anhand eines Fallbeispiels, welche Möglichkeiten die aktuelle Preisliste bietet und welches Lizenzmodell für Sie optimal ist.



15.30 Tee- und Kaffeepause

### 16.00 Mietmodelle der SAP

- Überblick über das Mietmodell der SAP und vertragliche Grundlagen
- Laufzeit und Kündigung
- Support
- Zahlungsmodalitäten
- Datenschutz und Datensicherheit
- Haftung und Gewährleistung
- Besonderheiten der Cloud-AGBs

### 17.30 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Tagesergebnisse
- Gelegenheit für individuelle Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 18.00 Uhr**

### Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

# Das neue Preismodell für die indirekte Nutzung kennen und Lizenzkosten reduzieren

Ihre Seminarleiter:  
Dr. Michael Sandmeier, Denny Lührs

### 9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortrag
- Überleitung zum zweiten Seminartag

### 9.15 Lizenzmanagement: Ein Blick durch die Brille des Juristen



- Rechtslage: Anforderungen an Softwarelizenzen
- Dilemma: Lizenzbedingungen und AGB, Bedarf und Realität
- Bewährungsprobe: Lizenznehmer und -geber im Audit
- Aktuell: Rechtliche Fragestellungen – wie löse ich be-/entstehende Interessenkonflikte?



Stephan Menzemer  
Partner, **GvW Graf von Westphalen**  
Rechtsanwälte, Frankfurt/M.

### 10.45 Tee- und Kaffeepause

### 11.15 Forderungen der SAP zur Nutzung von Drittlösungen und Drittsystemen

- Überblick zur Forderung „Netweaver Foundation for 3rd Party“
- Betrachtung der Preislisten-Historie
- Umgang mit Eigenentwicklungen und Drittlösungen
- Aktuelle Auslegung des Themas – Beispiele
- Auslegung des Sachverhalts unter S/4HANA
- Risikobetrachtung und kaufmännische Lösungsmodelle

### 12.30 Business Lunch

### 13.30 SAP indirekte Nutzung

- Welche Regelung gilt für welchen SAP-Kunden?
- Regelwerk zur indirekten Nutzung auf Basis vergangener Preislisten
- Aktuelle Auslegung des Themas für Bestandskunden
- Neue Metrik der SAP aus Quartal 2/2018

### Risiken bei indirekter Nutzung von SAP-Lizenzen erkennen und vermeiden



Lernen Sie anhand eines Fallbeispiels, wie ein Unternehmen auf das Thema „indirekte Nutzung“ reagiert und das Risiko durch indirekte Nutzung vermeiden oder lösen kann. Anhand eines Beispiels aus der Fertigungsindustrie wird ein typisches Beispiel einer SAP-Schnittstellen-Landschaft auf Basis der Preisliste 2003 mit der neuen Metrik Q2 2018 verglichen. Die Preislistenkonditionen werden durchkalkuliert und die Stellhebel der alten und neuen Preisliste werden transparent. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, typische Szenarien aus deren Alltag vorzustellen, so dass das Beispiel mit diesen Szenarien erweitert wird.

### 15.00 Tee- und Kaffeepause

### 15.30 Handlungsoptionen für SAP-Kunden

- Kriterien für eine S/4HANA-Strategie
- Szenario „Nichts tun“
- Szenario „Migration des Modells für indirekte Nutzung“
- Szenario „Migration auf das S/4HANA-Lizenzmodell“

### 16.00 Workshop: Mein Unternehmen, mein Potenzial (optional)



Diskutieren Sie Ihre spezielle Situation mit unseren Experten. Erhalten Sie individuelle Tipps zur Verbesserung Ihres SAP-Lizenzmanagements. Erörtern Sie mit den Experten Ihre Verhandlungsstrategie in Ihrer speziellen Situation und bauen Sie gemeinsam einen Verhandlungsleitfaden auf. Nutzen Sie die Austauschmöglichkeiten mit anderen Teilnehmern.

### 17.30 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.45 Uhr**

## Denny Lührs

ist Berater bei der **Sandmeier Consulting GmbH** am Standort Hamburg. Er berät Firmen aus dem Mittelstand sowie Konzerne rund um das Thema SAP-Lizenzmanagement und im IT-Vertragsrecht, um sie bei der Sicherstellung der Compliance zu unterstützen. Der Fokus liegt dabei auf der Optimierung von Lizenzmodellen sowie der juristischen Analyse und Gestaltung von Verträgen. Zu seinen Kunden zählen insbesondere Unternehmen aus der Prozess- und Fertigungsindustrie sowie dem Handels- und Dienstleistungssektor.

## Stephan Menzemer

Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator, ist Partner der **Kanzlei GvW Graf von Westphalen** am Standort Frankfurt/M. Er berät und coacht mit seinem Team führende IT-Supplier und High Profile IT-User und deren Management in allen rechtlichen Fragen, die zu den Kernaspekten ihres Geschäfts gehören. Sein Fokus liegt hier in der Strukturierung und Beratung auf der rechtlichen Ebene in Verbindung mit der operativen und wirtschaftlichen, einschließlich der Unterstützung interner Rechtsabteilungen als „verlängerte Werkbank“ und Counsel. Er hat viele der signifikanten deutschen und internationalen IT-Projekte für Mandanten aus den Sektoren Industrie, Banking, öffentliche Hand und Informationstechnologie beraten, unter Einschluss von Near- und Offshore Operations und Outsourcings, Public Private Partnerships und Public Tenders sowie der Erstellung und Verifizierung von SAM-, Datenschutz- und IT-Security-Strukturen.

## Dr. Michael Sandmeier

ist geschäftsführender Gesellschafter der Organisations- und Prozessberatung **Sandmeier Consulting GmbH** in Oerlinghausen. Mit Gründung der Sandmeier Consulting stellt er seine Erfahrungen zu ERP-Projekten und Produkten im Rahmen von Produktauswahl und Einkaufsoptimierungen zur Verfügung, die er durch seine jahrelange Tätigkeit als SAP-Berater und verantwortlicher Manager eines führenden SAP-Systemhauses sammeln konnte. Dabei nutzen ihm insbesondere die Erfahrungen aus der Anbieterzeit, um eine optimale Verhandlungsposition für seine Kunden erzielen zu können. Zuvor arbeitete Dr. Michael Sandmeier als SAP-Berater für das Systemhaus itelligence in Bielefeld sowie für IDS Scheer, in der er das SAP-Systemhausgeschäft für die deutschsprachige Region aufbaute. In dieser Funktion war er für das SAP-Lizenzgeschäft, das SAP-Wartungsgeschäft und für SAP-Implementierungen zuständig.

© SAP, SAP S/4HANA sind eingetragene Markenzeichen der SAP Deutschland SE & Co. KG.

## Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ *„Selten ein Seminar besucht, von dem ich so viele Anregungen mitgenommen habe.“* S. Bierlein, HUK-COBURG VVaG
- ✓ *„Sehr gutes Seminar mit vielen umsetzbaren Hinweisen für die Praxis.“* T. Staudinger, Nintendo of Europe GmbH
- ✓ *„Praxisnah. Geeignet für SAP-Vertragsinhaber und SAP-Interessierte.“* D. Horn-Karn, ENERCON IT Service GmbH
- ✓ *„Hat mir sehr gut gefallen. Sehr informativ. Sehr gute Referenten.“* L. Bonhoeffer, KUKA Roboter GmbH

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Mandy Zunic**

Tel.: +49 6196 4722-635

E-Mail: [mandy.zunic@managementcircle.de](mailto:mandy.zunic@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Entspannt ankommen – nachhaltig reisen.

Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Buchen Sie bequem online und sichern Sie sich so das günstigste Bahn-Ticket. Wir bieten Ihnen automatisch eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten.

Alle Details zum Veranstaltungsticket finden Sie hier:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Ob bei der Anpassung bestehender SAP-Lizenzverträge an neue Produkte, bei dem Erwerb neuer SAP-Lizenzen oder bei der Verhandlung von SAP-Volumenlizenzen: SAP-Lizenzverträge bergen ungeahnte Kostenrisiken. Gleichzeitig ist die Preis- und Konditionenliste für SAP-Lizenzmodelle äußerst komplex und nur schwer durchschaubar.

Doch Lizenzverhandlungen mit SAP sind nicht nur unumgänglich, sondern auch für Sie von Vorteil. Denn durch eine geschickte und gezielte Vorbereitung können auch Sie enorme Einsparpotenziale realisieren – ob als Bestandskunde oder beim Erstabschluss. Nur so gelingt es Ihnen, Ihre Lizenzkosten entscheidend zu senken und Ihren Lizenzbestand bedarfsgerecht zu optimieren.

## Ihr Nutzen aus dem Seminar

Unsere Experten geben Ihnen einen Überblick über Stellschrauben im SAP-Lizenzmodell. Machen Sie sich vertraut mit der aktuellen SAP-Preisliste und prüfen Sie Ihre Handlungsmöglichkeiten anhand einer Checkliste zur Vertragsvorbereitung ab. Anhand konkreter Verhandlungssituationen lernen Sie, wie Sie im Härtefall richtig reagieren.

### Ihr Leitfaden für erfolgreiche Lizenzverhandlungen:

- Sie erfahren, wie Sie **sich im SAP-Ökosystem** zwischen Direktvertrieb, Systemhäusern und Drittanbietern **positionieren**.
- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die **aktuelle SAP-Preisliste** und die Chancen und Risiken für Ihren Lizenzbestand.
- Sie lernen, wie Sie **Branchenpakete** und **Rabattierungsformen** effizient nutzen.
- Sie informieren sich, wie Sie Ihr **Lizenzmodell analysieren** und an Ihr Geschäftsmodell anpassen.
- Sie hören, wie Sie Ihren **Lizenzbestand neu strukturieren und optimieren**.
- Sie trainieren, **typische Kundenszenarien** zu analysieren und **richtige Verhaltensmuster** abzuleiten.
- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die **Mietmodelle der SAP**.
- Sie erfahren mehr über die Risiken bei der **Nutzung von Eigenentwicklungen und Drittlösungen**.
- Sie informieren sich über die neue **Metrik bei der indirekten Nutzung von SAP**.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Ausgewiesene Experten:**  
Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen im SAP-Lizenzmanagement wird direkt an Sie weitergegeben.
- ✓ **Hohe Praxisrelevanz:**  
Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.
- ✓ **Aktuelle Rechtsprechung:**  
Werfen Sie einen Blick durch die Brille des Juristen und erhalten Sie Rechtswissen zur aktuellen Gesetzeslage im Lizenz- und Vertragsrecht.
- ✓ **Intensives Networking:**  
Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.
- ✓ **Umfangreiche Arbeitsunterlagen:**  
Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.
- ✓ **Zahlreiche Praxisbeispiele:**  
Profitieren Sie von zahlreichen integrierten Fallbeispielen u.a. zur aktuellen Preisliste als Basis zur Lizenzoptimierung und zu den Risiken bei indirekter Nutzung von SAP-Lizenzen.
- ✓ **Integrierter Workshop:**  
Diskutieren Sie Ihre individuellen Fragestellungen direkt mit unseren Experten. Erhalten Sie direkt Verbesserungstipps für Ihr SAP-Lizenzmanagement.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



**Yvonne Schaetzle**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

E-Mail: [yvonne.schaetzle@managementcircle.de](mailto:yvonne.schaetzle@managementcircle.de)



## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **IT, SAP, Einkauf, IT-Einkauf, Software-Lizenzmanagement, Systemadministration, Applikationsmanagement, Prozessmanagement, Interne Revision und Recht** sowie an **Projektleiter SAP, SAP-Administratoren, ERP-Entscheider, IT-Anforderungsmanager, IT-Koordinatoren, IT-Controller** und **Leiter Support**. Hierbei sind sowohl **SAP-Kunden** angesprochen, die ihre Lizenzbestände analysieren und optimieren wollen, als auch **SAP-Interessierte**, die ihre Konditionen beim Neukauf minimieren wollen.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie informieren sich über die **aktuelle SAP-Preisliste** und die Chancen und Risiken für Ihren Lizenzbestand.
- Sie erfahren, wie Sie Ihr **Lizenzmodell analysieren** und Ihren **Lizenzbestand neu strukturieren** und **optimieren**.
- Sie lernen die **neue Metrik bei der indirekten Nutzung von SAP** kennen und hören, welche Lösung für welchen SAP-Kunden gilt.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 2. und 3. Juli 2019 in Köln

Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln  
Tel.: +49 221 2008-140, Fax: +49 221 2008-144  
E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

07-87209

### 13. und 14. August 2019 in Frankfurt/M.

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,  
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333  
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

08-87210

### 26. und 27. September 2019 in München

Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5,  
81925 München  
Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837  
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

09-87211

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/07-87209](http://www.managementcircle.de/07-87209)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Dieses Seminar wendet sich ausschließlich an SAP-Anwenderunternehmen. Wir bitten um Verständnis, dass SAP-Anbieterunternehmen, SAP-Beratungshäuser sowie deren Partner von der Teilnahme ausgeschlossen sind. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)