

SAP® - Lizenzmanagement

Topaktuell:
Die neue Metrik für die
indirekte Nutzung

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
11. und 12. August 2020 in Frankfurt/M.
7. und 8. Dezember 2020 in Köln
16. und 17. Februar 2021 in München
30. und 31. März 2021 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Expertenteam



Denny Lührs
Sandmeier Consulting
GmbH



Dr. Michael Herold
GvW Graf von Westphalen
Rechtsanwälte

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Sehr gelungene und informative Veranstaltung mit anschaulichem Praxisbezug.“
J. Tömmers, Commerzbank AG
- ✓ „Sehr wertvoll und hilfreich in dieser komplexen Materie.“
M. Mayr, A. Loacker AG
- ✓ „Gute Inhalte und praxisorientiert.“
K. Sommer, Eidgenössisches Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport VBS

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



Ihr Seminarleiter

Denny Lührs, Berater, **Sandmeier Consulting GmbH**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung und Vorstellungsrunde
- Überblick über Inhalt und Aufbau des Seminars
- Abgleich der Seminarziele mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Das SAP-Ökosystem kennen und verstehen

- SAP-Direktvertrieb vs. SAP-Systemhäuser
- SAP-Sourcingstrategien
- SAP Standard vs. Enterprise Support & PSLE

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
- SAP HANA Runtime vs. Full Use
- Risikominimierung durch das UDD-Modell

13.00 Business Lunch

14.00 Das Lizenzmodell für SAP S/4HANA

- Was genau ist eigentlich S/4HANA?
- Betriebsmodell (On Premises, PMC, Public Cloud)
- 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 wie Sie die Stellschrauben aus der Preisliste optimal einsetzen.



15.30 Tee- und Kaffeepause

16.00 Mietmodelle der SAP

- Überblick über das Mietmodell der SAP und vertragliche Grundlagen
- Aggregierte Nutzung in der Cloud
- Laufzeit, Vergütung und Kündigung
- Support
- 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 dem Seminarleiter und den Teilnehmern!

Das neue Preismodell für die indirekte Nutzung kennen und Lizenzkosten reduzieren

Ihr Seminarleiter
Denny Lührs

9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortrag
- Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

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



Dr. Michael Herold, M.C.L.
Rechtsanwalt,
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 alte/neue Metrik

- Welche Regelung gilt für welchen SAP-Kunden?
- Regelwerk zur indirekten Nutzung auf Basis vergangener Preislisten
- Aktuelle Auslegung des Themas für Bestandskunden
- Digital Access als neue dokumentenbasierte Metrik
- Vergleich der Metriken innerhalb eines Business Case

Risiken bei indirekter Nutzung von SAP-Lizenzen erkennen und vermeiden



Lernen Sie anhand von Fallbeispielen, wie Unternehmen auf das Thema „indirekte Nutzung“ reagieren und das Risiko durch indirekte Nutzung vermeiden können. Anhand eines typischen Beispiels aus der Fertigungsindustrie wird eine SAP-Schnittstellenlandschaft 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. Sie haben die Möglichkeit, typische Szenarien aus Ihrem Alltag vorzustellen, mit denen das Beispiel erweitert wird.

15.00 Tee- und Kaffeepause

15.30 Handlungsoptionen für SAP-Kunden

- Kriterien für eine S/4HANA-Strategie
- Digital Access als Alternative?
- Chancen und Risiken einer Migration des Lizenzmodells
- Verhandlungsreihenfolge potenzieller Vertragsinhalte

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. Die Sandmeier Consulting GmbH ist eine produktneutrale Managementberatung, die sich mit besonderer Expertise zu SAP-Applikationen und SAP-Technologien führend in der SAP-Lizenzberatung erwiesen und als Spezialist für SAP-Lizenzen sowie Lizenz- und Vertragsrecht am Markt positioniert hat. Denny Lührs 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.

Dr. Michael Herold

M.C.L., ist Rechtsanwalt bei der **Wirtschaftskanzlei GvW Graf von Westphalen** am Standort Frankfurt/M. und Mitglied der Praxisgruppe IT, IP, Datenschutz und Medien. Er berät führende IT-Unternehmen sowie die öffentliche Hand in allen Fragen des IT- und Datenschutzrechts. Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind Outsourcing, Public Private Partnership sowie Erstellung und Verifizierung von SAM-, Datenschutz- und IT-Security-Strukturen.

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ **„Sehr gelungene Veranstaltung. Kurzweilig und sehr informativ.“** Dr. M. Hütte, VDM Metals Holding GmbH
- ✓ **„Informativ mit vielen Praxisbeispielen.“** M. Lehnert, Versicherungskammer Bayern AG
- ✓ **„Sehr gute Agenda und ausreichende, interaktive Auseinandersetzung mit den Themen. Professionelle Ausführung und Antworten auf spezifische Fragen.“** A. Wehn, VOSS Automotive GmbH
- ✓ **„Themenbereiche sehr gut und voll umfänglich strukturiert. Viele gute Beiträge aus dem Teilnehmerbereich.“** D. Bleckmann, KATHREIN Automotive GmbH

Management Circle Blog

MANAGEMENT CIRCLE®

Bleiben Sie immer up-to-date!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/blog



[@mgmt_circle](https://twitter.com/mgmt_circle)

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Migration auf SAP S/4HANA

5. und 6. November 2020 in Köln
30. November und 1. Dezember 2020 in München
8. und 9. Februar 2021 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**, Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888, E-Mail: kundenservice@managementcircle.de, Web: www.managementcircle.de/11-88973

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.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



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 erfahren, 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 konkrete Verbesserungstipps für Ihr SAP-Lizenzmanagement.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Sina vom Knappen

Projektmanagerin

Tel. +49 6196 4722-675

E-Mail: sina.vomknappen@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. 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.

■ 3 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- 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

11. und 12. August 2020 in Frankfurt/M. 08-88835

Hotel Frankfurt Messe – managed by Mélia
Katharinenkreisel (Opelrondell), 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 70730-0, Fax: +49 69 70730-333
E-Mail: reservations.hotel.frankfurt.messe@melia.com

7. und 8. Dezember 2020 in Köln 12-89044

Ameron Hotel Regent, Melatengürtel 15, 50933 Köln
Tel.: +49 221 5499-0, Fax: +49 221 5499-998
E-Mail: info@hotelregent.de

16. und 17. Februar 2021 in München 02-89045

Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85, 80805 München
Tel.: +49 89 1590 61 0, Fax: +49 89 1590 61 712
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

30. und 31. März 2021 in Frankfurt/M. 03-89046

Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

Für unsere Teilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel 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/12-89044

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

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

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

★★★★★
**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

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 € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter 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



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