

SAP®- 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

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
- ✓ *„Guter Überblick über die derzeitige Struktur und der sich dadurch ergebenden Handlungsoptionen.“*
A. Hüttner, BayWa IT GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin

- 1. und 2. Dezember 2021 in Frankfurt/M.
- 8. und 9. Februar 2022 in Berlin
- 5. und 6. April 2022 in München



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



Ihr Seminarleiter

Denny Lührs, Senior 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

- 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 den Referenten 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 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
- Rechtliche Fragestellungen: Wie löse ich be-/entstehende Interessenkonflikte?



Dr. Michael Herold
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 Risiken hierbei vermeiden können. Anhand eines typischen Beispiels aus der Fertigungsindustrie wird eine 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. 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**

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.

Denny Lührs

ist Senior Berater bei der **Sandmeier Consulting GmbH** in Oerlinghausen. 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.

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



Ihre Systemanforderungen für das

Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Die digitalen Seminarunterlagen erhalten Sie vorab

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „**Sehr informativ.**“
S. Rodmann, Fraport AG
- ✓ „**Sehr gelungene und informative Veranstaltung mit anschaulichem Praxisbezug.**“
J. Tömmers, Commerzbank AG
- ✓ „**Informativ, präzise, relevant.**“
M. Henkel, Stadtwerke Bielefeld GmbH
- ✓ „**Sehr wertvoll und hilfreich in dieser komplexen Materie.**“
M. Mayr, A. Loader AG
- ✓ „**Sehr gute Agenda und ausreichende, interaktive Auseinandersetzung mit den Themen. Professionelle Ausführung und Antworten auch auf spezifische Fragen.**“
A. Wehn, VOSS Automotive GmbH

Up to date mit dem

Management Circle Blog

Hier finden Sie aktuelle Branchen-News, spannende Expertenmeinungen und exklusive Eindrücke von unseren Veranstaltungen!

Jetzt entdecken!

www.managementcircle.de/blog

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Digitalisierung im IT-Service-Desk

Neue Wege für mehr Kundennähe und Servicequalität

14. und 15. Oktober 2021 in Köln
25. und 26. November 2021 in Frankfurt/M.
24. und 25. Januar 2022 in München

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/M03553

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 konkrete Verbesserungstipps für Ihr SAP-Lizenzmanagement.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Yvonne Schaeztle

Bereichsleiterin

Tel.: 0 61 96/47 22-605

yvonne.schaeztle@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 richtet sich **ausschließlich an SAP-Anwenderunternehmen**. Wir bitten um Verständnis, dass **SAP-Anbieterunternehmen, SAP-Beratungshäuser sowie deren Partner von der Teilnahme ausgeschlossen** sind.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

1. und 2. Dezember 2021 in Frankfurt/M. 12-90382

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

8. und 9. Februar 2022 in Berlin 02-90383

Steigenberger Hotel Kanzleramt Berlin,
Ella-Trebe-Straße 5, 10557 Berlin
Tel.: +49 30 740743-990, Fax: +49 30 740743-816
E-Mail: reservations.kanzleramt-berlin@steigenberger.com

5. und 6. April 2022 in München 04-90384

Holiday Inn Munich Leuchtenbergring,
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524, Fax: +49 89 411113-599
E-Mail: reservation@himuc.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/M09451

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,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.895,-. 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. 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.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ 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