

Herausforderung: Lizenz-Management

# Wenn Lizenzierung zur Wissenschaft wird

Für die Zukunft hält SAP technologisch einiges bereit. Doch lizenztechnisch müssen die Unternehmen zurzeit noch viele Hürden nehmen, wenn sie sich für die neuen Lösungen entscheiden. Daher fordert die DSAG u. a. mehr Transparenz und ganzheitliche Lizenzmodelle mit verlässlichen und nachvollziehbaren Preismechanismen – vor allem, wenn es zunehmend in Richtung Cloud geht. Auch muss sich die Treue zu SAP lohnen und darf nicht an den Grenzen der internen SAP-Lines-of-Business scheitern.

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support



**W**ie komme ich von meinem bestehenden ECC-System zu S/4HANA? Diese Frage stellen sich viele aktuell immer noch. Doch stellt sich zunehmend noch viel stärker die Frage, welches S/4HANA-Konzept das passende ist und wie Kund:innen mit ihren bestehenden Lizenzen dorthin gelangen. On-Premise, RISE with SAP, Private Cloud, Public Cloud, Business Technology Platform (BTP), Industry Cloud, diverse CX-Lösungen etc. –

aus dem zentralen und mächtigen System wird eine modulare Landschaft mit Systemen, die implementiert, integriert und lizenziert werden müssen. Viele Lösungen wie ein SAP-Customer-Relationship-Management (CRM) sind eigene Lösungen und nicht mehr im S/4HANA-Core enthalten bzw. mit einem klaren Wartungsende versehen. Industry-Lösungen werden innerhalb der neuen Industry Cloud ver-

marktet. Vieles ist in Bewegung, aber längst nicht fertig. Auch innerhalb von S/4HANA tut sich einiges.

## Veränderte Produkt- und Lizenzmetrik

Das bekannteste Szenario ist der Wechsel auf S/4HANA. Beim Wechsel in die S/4HANA-Welt →

verändert sich auch die Produkt- und Lizenzmetrik. Eine Lizenzkonvertierung ist unausweichlich, und es warten Herausforderungen:

- In vielen Bereichen existieren keine komplementären Lizenzleistungen. Neue S/4HANA-Lizenzen müssen nicht unbedingt den gleichen Leistungsumfang wie die SAP-Lizenzen haben, die bisher im Unternehmen eingesetzt werden.
- Es gibt funktionelle bzw. prozessuale Überschneidungen sowie Verschiebungen in den On-Premise- und Cloud-Produktwelten, was zur Folge haben kann, dass Kund:innen eventuell in beiden Welten eine Lösung für den gleichen Prozess haben bzw., um ihren ursprünglichen Funktionsumfang zu erhalten, plötzlich ein weiteres Produkt benötigen.
- Bei einer Contract-Conversion von der Business Suite zu S/4HANA müssen Kund:innen all ihre Lizenzen zu einem Stichtag konvertieren. Eine schrittweise Lizenzkonvertierung ist nicht möglich.

Die Lizenzkonvertierung allein ist komplex. Hinsichtlich der Cloud-Lizenzierung hat die DSAG in der Vergangenheit immer wieder angemerkt,

dass gerade in Zeiten sich massiv verändernder Geschäfte ein Preismodell benötigt wird, dass für Kund:innen mit On-Premise-Lizenz einen günstigeren Preis mit geringeren Einstiegshürden in der Cloud bietet. Das gäbe die notwendige Flexibilität in der digitalen Transformation und würde das Thema Cloud für SAP und Kund:innen substanziell voranbringen. Das gilt insbesondere, wenn Kund:innen rund um S/4HANA auf eine Lösung setzen, die strategisch neu auf der Business Technology Plattform (BTP) entwickelt wird. Sie müssen dann damit umgehen, dass die S/4HANA-Lösung trotz zu zahlender Wartung nicht mehr im strategischen Fokus der Weiterentwicklung steht und somit früher oder später auf die Cloud-Lösung gewechselt werden soll bzw. muss.

Flexibilität ist ein weiteres Stichwort, wenn es um die Konvertierung auf die neuen SAP-Lösungen geht. Bisher gibt es hier noch deutliche Schwachstellen. Dazu zählen häufig fehlende Try-and-buy-Stellungen (ausgenommen BTP-Free-Tier), also das unverbindliche und zeitlich begrenzte Testen von Systemen wie z. B. der SAP Sales Cloud. Und dazu gehört auch ein wirkliches Pay-as-you-go-Modell, bei welchem Credits, die man im Vorfeld erwerben

muss, wie bei einer Prepaid-Karte bei Nichtaufbrauchen am Jahresende verfallen. Gleichmaßen gibt es noch Defizite bei dem bekannten Thema „Ich zahle nur das, was ich wirklich nutze“ – und damit ist nicht nur die Mehrnutzung gemeint. Hier lässt sich eine Schwachstelle insbesondere bei beleg- oder umsatzbasierenden Lizenzmetriken identifizieren, wie z. B. bei Concur für das Reisekosten-Management.

### **Vielschichtige Verhandlungen**

Wie eingangs erwähnt, birgt die Lizenzierung einer modularen Landschaft große Herausforderungen. Ein Beispiel ist hier das Thema Integrated-Business-Planning. Technisch und prozessual noch nachvollziehbar an vielen Stellen, fehlt es kommerziell an einer ganzheitlichen Lösung. Kund:innen müssen diese Lösung Individuell mit der entsprechenden Line-of-Business verhandeln. Was dabei den Preis drücken kann? Der Kauf mehrerer Produkte in einem Bundle, eine längere Laufzeit sowie eine größere Menge. Inwiefern betrachtet wird, was Kund:innen bereits nutzen? Leider kaum – vielmehr scheint ausschließlich neuer Umsatz zu zählen.

Aus DSAG-Sicht braucht es endlich Lösungen, bei denen Kund:innen mit bestehenden Produkten deutliche finanzielle Vorteile erhalten – und bei denen nicht durch teils abenteuerliche Konstrukte versucht wird, Preise zu drücken. Dazu gehören angemessene Listenpreise. Wie glaubwürdig ist ein Pricing, wenn es schlussendlich mit einem Rabatt von 80 Prozent verkauft wird? Was ist daran einfach, transparent und vertrauensbildend? Es bedarf einer „One-SAP“-Lösung und nicht eines Zoos an unterschiedlichen Pricing-Strategien und -Verhandlungspartnern. SAP hat das Potenzial dazu. Mit der jährlichen Preiserhöhung von 3,3 Prozent in der Cloud hat der Software-Hersteller schließlich belegt, dass es im Pricing auch Line-of-Business-übergreifend funktioniert.

### **Diskussionsbedarf bei Like4Like**

Ein weiteres und altbekanntes Thema: Bei einer S/4HANA-Konvertierung wird das Thema Like4Like lange diskutiert. Wenn Kund:innen eine Funktion in ECC haben, bedeutet diese Option zumindest in der Theorie, dass sie bei der Migration zu S/4HANA nicht nochmal kaufen müssen, was sie schon in ECC lizenziert hatten. Sondern sie bekommen es in S/4HANA



*„Durch die zunehmende Modularisierung von Lösungen, die im ERP enthalten waren und nun vermehrt z. B. auf der Business Technology Plattform (BTP) vermarktet werden, steigt auch dort die Komplexität bei Lizenzierung und Verwaltung.“*

Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service & Support

wieder. Und zwar auch dann, wenn sich das Produkt geändert hat. An einem Beispiel erläutert, hieße das: Kund:innen, die bisher SAP Warehouse Management in ECC verwendet haben und das Warehouse Management dann in S/4HANA verwenden wollen, wo es zur Basisfunktionalität gehört, haben keine zusätzlichen Lizenzkosten. Jedoch geht diese Rechnung nicht auf, wenn eine Lösung innerhalb von S/4HANA gegebenenfalls mehr Funktionen bietet als zuvor. Dann verlangt SAP aus genau diesem Grund Geld für die gesamte Lösung – auch wenn die Kund:innen dieses „Mehr an Funktionen“ nicht benötigen.

### **Vielfältige Schwierigkeiten**

Die Schwierigkeiten, die bei der Lizenz-Konvertierung aufkommen, sind somit ebenfalls vielfältig – egal ob in der On-Premise- oder in der Cloud-Welt:

- Zum einen positioniert SAP die Lösungen, auf welche die Kund:innen konvertieren möchten, als neu. S/4HANA z. B. ist ein

neues Produkt. Unternehmen sind somit gezwungen, in diese neue Produktwelt zu investieren, wenngleich sie mit den alten Produktwelten nicht mehr vergleichbar ist – weder technologisch noch lizenz-technisch noch (in Teilen) funktional. Für Kund:innen ist es sehr mühsam, die passenden Lizenzpositionen in der S/4HANA-Preis- und -Konditionenliste zu finden, wenn sie sich über viele Jahre hinweg ihre SAP-Landschaft aufgebaut haben. Entscheidend ist hier ein guter und unterstützender Partner seitens eines Beratungshauses oder SAP selbst, der sich in der SAP-Preis- und -Konditionenliste auskennt, aber auch in den funktionalen Ausprägungen der einzelnen Lizenzen.

- Zum anderen kommen Kund:innen fast immer in die Situation, dass die Lizenzkonvertierung kostenpflichtig ist, weil es Produktinkonsistenzen gibt. Hier ist ein langer Atem gefragt, denn sie müssen mit SAP oder den Partnerfirmen in die Diskussion einsteigen, um nur

für die Leistung zu zahlen, die sie auch tatsächlich nutzen. SAP selbst ist in der Regel nicht daran interessiert, Funktionen herauszuschneiden und technisch dürfte dies ohnehin unmöglich sein. Daher steht am Ende immer eine Preisverhandlung.

### **Keine On-Demand-Strategie**

Fakt ist zudem: Es gibt keine On-Demand-Strategie. Mit der neuen S/4HANA-Preis- und -Konditionenliste wurden die Nutzungsrechte in vielen Bereichen der SAP-Produktpalette neu zugeschnitten und mit neuen Produktnamen versehen. Die Bezüge zwischen der „alten“ und „neuen“ SAP-Welt wurden damit aufgehoben oder lassen sich nur schwer herstellen. Noch spannender wird es, wenn ein Wechsel in die Cloud ansteht auf die sogenannten Full User Equivalents (FUE). Die FUE entsprechen der tatsächlichen Anzahl von Personen, die berechtigt sind, auf bestimmte Lösungen in der S/4HANA-Cloud zuzugreifen.

→

Je nach Nutzung wird ein FUE unterschiedlich berechnet. Dass die Kund:innen nun nicht nach Belieben die Nutzungsrechte selbst zuschneiden können, liegt auf der Hand. Und so entsteht, was nicht sein soll: Die Nutzungsrechte müssen teilweise über neue, im Extremfall über mehrere neue Lizenzen zusammengestellt werden.

### **Kosten unvermeidbar**

Wenn ein Unternehmen mehrere Jahre oder Jahrzehnte SAP im Einsatz hat, hat es auch eine Vielzahl an Lizenzen bzw. Produkten erworben – angefangen von klassischen Lizenzen wie z. B. den Business-Suite-Professional-User oder den Business-Suite-Ltd.-Professional-User. In der neuen S/4HANA-Welt findet man noch komplementäre Nutzungsrechte zum Business-Suite-Professional-User, für den Business-Suite-Ltd.-Professional-User kann man jedoch lange suchen. Im günstigsten Fall gehen die Nutzungsrechte der „Lizenz-Nachfolgelösung“ weiter. Dann dürften jedoch auch

zusätzliche Kosten anfallen. Im ungünstigsten Fall existiert kein Nachfolgeprodukt und die Kund:innen sind gezwungen, eine Lizenz mit umfänglicheren Nutzungsrechten zu kaufen. Die Folge: Es kostet!

Und wie geht SAP nun mit dieser Situation um? Der Software-Hersteller prüft, welche Lösungen ein Unternehmen gekauft hat und stellt dann ein Lizenzkonvertierungsmodell zusam-

men, das alles enthält, was benötigt wird. Der sich daraus ergebende Listenpreis wird reduziert um die bereits in der Vergangenheit für die Alt-Lizenzen gezahlten Kosten. Was übrig bleibt, kann weiter um einen kundenindividuellen Rabatt reduziert werden. Fakt ist aber: Es erscheint nicht der Rechnungsbetrag Null Euro! Von Like4Like ist hier nur bedingt zu sprechen. Alt-Kund:innen müssen sich ein Like4Like – Stand heute – leider kaufen.

*„Insofern SAP keine ganzheitlichen Pricing-Strategien in der Cloud entwickelt mit zugehörigen, auch nach unten skalierbaren Lizenzmodellen, stellt sich zusehends die Frage: Warum sollte nicht auch außerhalb des SAP-Universums nach Lösungen gesucht werden?“*



*„Aus DSAG-Sicht braucht es endlich Lösungen, bei denen Kund:innen mit bestehenden Produkten deutliche finanzielle Vorteile erhalten – und bei denen nicht durch teils abenteuerliche Konstrukte versucht wird, Preise zu drücken.“*

### Mehr Produkte für gleichen Funktionsumfang

Aus Anwendersicht wäre daher wünschenswert, dass Kund:innen sagen könnten: „Ich habe ein Auto gekauft, das ich viele Jahre lang gefahren habe und jedes Jahr eine Gebühr bezahlt, damit dieses Auto immer wieder erneuert wird. Jetzt muss ich, da mein Auto nicht mehr erneuert wird, ein neues digitalisiertes Auto kaufen. Bitte liefert es mit dem gleichen Leistungsumfang wie mein altes Auto. Sollte ich weitere Funktionen benötigen, schaltet bitte einfach die Software-Funktionen frei und berechnet sie mir, sobald ich sie nutze.“ Das ist jedoch nicht möglich. Stattdessen sagt SAP: „Du hast damals ein Auto gekauft, das vier Räder hatte. Jetzt bekommst du ein Auto, das sechs Räder hat – auch wenn du sie nicht benötigst.“ Wenn Kund:innen aber keine sechs, sondern nur vier Räder brauchen, beginnen die Probleme.

Dass diese ins Geld gehen können, zeigt folgendes Rechenbeispiel: Ein Unternehmen hat in der Vergangenheit bei SAP ein Produkt mit zehn Nutzungsrechten erworben. SAP sagt: „Ich gebe dir auch wieder zehn Lizenzen, aber deren Nutzungsrechte sind nicht vergleichbar mit den alten.“ Deshalb müsste das Unternehmen noch ein neues Produkt mit ebenfalls zehn Nutzungsrechten erwerben. Das fügt SAP der Lizenzkonvertierung hinzu, damit das Unternehmen weiterhin den gleichen Funktionsumfang hat. Während das Unternehmen in der Vergangenheit diese zehn Lizenzen zu 1.000 Euro, also insgesamt für 10.000 Euro gekauft hat, müsste es jetzt auch das neue Produkt lizenzieren und somit zehn plus zehn Lizenzen kaufen. Es ist davon auszugehen, dass diese zwanzig Lizenzen mehr Kosten als die ehemals gezahlten 10.000 Euro.

### Fehlende Flexibilität

Und der Software-Hersteller? Der argumentiert, dass diese zwanzig Lizenzen mit den

dazugehörigen Nutzungsrechten ja mehr Funktionalitäten bieten. SAP ist hier nicht flexibel genug. Der Software-Hersteller listet alles in einer großen Rechnung auf. Das Ergebnis ist wie bereits beschrieben: Eine Null-Euro-Konvertierung gibt es kaum. Aus DSAG-Sicht ist das nicht nachvollziehbar.

### Transparenz bei Nutzung kostenpflichtiger Funktionen

Mit der Produkteinführung von S/4HANA besteht nach wie vor das altbekannte Problem, dass es keine einfache Klassifizierung von zusätzlichen kostenpflichtigen Funktionen gibt. Als wäre eine S/4HANA-Transformation nicht schon komplex genug, müssen Unternehmen bei einem Umstieg – aber auch später – darauf achten, dass sie nicht unwissentlich eine zusätzlich kostenpflichtige Funktion nutzen, was gegebenenfalls erst im Rahmen einer Vermessung auffällt. Hier bedarf es eines „On-Schalters“, welcher darauf hinweist, um am Ende vor bösen Überraschungen zu schützen. Dies fordern wir als DSAG bereits sehr lange.

### Kostenfreie Lizenzkonvertierung gefordert

Aus DSAG-Sicht gibt es nur zwei Lösungsansätze für das Dilemma: Entweder SAP ermöglicht eine zu 100 Prozent kostenfreie Lizenzkonvertierung inklusive eines Funktionsumfangs, der über den bisherigen hinausgeht. Oder SAP findet einen Weg, dass Kund:innen die Nutzungsrechte, die sie zusätzlich erwerben müssen, nur für das nutzen dürfen, wofür sie sie auch heute nutzen und somit auch nur für diesen Funktionsumfang bezahlen. Das dürfte allerdings schwer umsetzbar sein. Da bisher keiner der Lösungsansätze seitens SAP vorgesehen ist, bleibt vorerst nur, selbst zu verhandeln – und das unter Zeitdruck. Denn: Mit der Wartungszusage bis 2027 bzw. 2030 führt eigentlich kein Weg daran vorbei, die Lizenzen zu konvertieren, wenn man weiter Support für seine Systeme möchte. Aus DSAG-

Sicht ist das sicherlich auch ein Grund dafür, warum viele noch immer zögern, den Weg zu S/4HANA zu beschreiten. Denn am Ende muss vor allem eins stimmen: der Business-Case.

### Fazit: Kundentreue muss sich lohnen

Durch die zunehmende Modularisierung von Lösungen, die im ERP enthalten waren und nun vermehrt z. B. auf der Business Technology Platform (BTP) vermarktet werden, steigt also auch dort die Komplexität bei Lizenzierung und Verwaltung. Kund:innen müssen mit vielen unterschiedlichen SAP-Lines-of-Businesses (LoB) sprechen und verhandeln, um eine vollumfängliche ERP-Lösung wie in ECC-Zeiten zu erhalten. Hinzu kommen viele unterschiedliche Lizenzmetriken und Fragen nach Testsystemen in der Cloud, die meistens wie ein produktives System erworben werden müssen. Das führt dazu, dass die Kosten für SAP-Architekturen stark steigen werden. Insofern SAP keine ganzheitlichen Pricing-Strategien in der Cloud entwickelt mit zugehörigen, auch nach unten skalierbaren Lizenzmodellen, stellt sich somit zusehends die Frage: Warum sollte nicht auch außerhalb des SAP-Universums nach Lösungen gesucht werden?

### Gutes Gefühl in der Cloud?

Anfang 2022 kündigte SAP automatische jährliche Preiserhöhungen für Cloud-Lösungen an. Begründet wurde dies unter anderem mit der steigenden Inflation. Ignoriert wird jedoch, dass Listenpreise für Cloud-Produkte bereits quartalsweise steigen. Weiterhin erleben wir zunehmend, dass umsatzbasierende Metriken in Zeiten der Inflation ebenfalls zu einer Kostensteigerung führen, ohne dass Unternehmen am Ende wirklich mehr verdienen. In diesem Zuge stellt sich die Frage, ob das Vorgehen von SAP wirklich gerechtfertigt ist. 3,3 Prozent jährliche Preiserhöhungen in der Cloud, Erhöhung der Wartungsgebühren für On-Premise, regelmäßige teils starke Erhöhung der Listenpreise für Cloud-Produkte, Mehrkosten durch zum Teil inflationsbedingte Kostensteigerung, ohne daraus eine Steigerung der Erlöse in den Unternehmen zu erzielen – ist das die wolkige Zukunft der Cloud? ■



**DSAG-Arbeitskreis SAP Lizenzen**  
[dsagnet.de/go/lizenzen](https://dsagnet.de/go/lizenzen)