

Orientierungsleitfaden

# SAP- Lizenzmanagement

Von Anwendern für Anwender.

*Stand: Februar 2021*



## Vorwort

*Wie rasch doch die Zeit vergeht!*

Die DSAG hat zuletzt im Jahr 2014 als unterstützende Unterlage für den Lizenzmanager, der sich mit der SAP-Lizenzierung beschäftigt, einen Lizenzleitfaden herausgebracht. Das Ziel war und ist, DSAG-Mitgliedern bei Neuverträgen oder Nachverhandlungen hinsichtlich der Flexibilisierung von Softwarelizenzen zu helfen und einen dementsprechenden Überblick über die SAP-Lizenzthemen zu geben.

Nun war es an der Zeit, eine Adaptierung des Lizenzleitfadens vorzunehmen. Einige Themen haben sich im Laufe der Jahre – teils massiv – geändert. An dem Grundmodell, dass sich Unternehmen mit dem Abschluss von Lizenz- und Wartungsverträgen über Jahre hinweg festlegen, hat sich nichts geändert. Nach wie vor stellt sich die Möglichkeit, im Nachhinein Änderungen vorzunehmen, als eine schwierige, nahezu unmögliche Maßnahme dar.

Daher ist es wichtig, beim Vertragsabschluss Optionen zu vereinbaren, um Investitionen zu schützen und sich eine möglichst hohe Entscheidungsfreiheit zu sichern. Dazu vorweg der dringende Appell, alle Verträge, Vereinbarungen, Preis- und Konditionsbedingungen, Sideletters und sonstige Unterlagen zu archivieren und zu dokumentieren, um für den Fall der Fälle gerüstet zu sein.

Bedingt durch den technologischen Wandel haben gewisse Themen einen regelrechten Relaunch durchlaufen und beschäftigen uns schon längere Zeit. Dabei denken wir in erster Linie an den Umstieg zur S/4HANA-Technologie, aber auch der Weg von der klassischen „indirekten Nutzung“ zu „Digital Access“. Darüber hinaus stellt sich dann noch die Frage, wie der Umstieg auf die Cloud gelingt.

Allein der (mögliche) Umstieg zu den drei oben genannten Themen bringt uns schon zum Grübeln. Die diversen Fragestellungen, etwa „In welcher Art und Weise steigt man um bzw. soll man überhaupt umsteigen?“, „Wann ist der günstigste Zeitpunkt?“, und „Welche Vorteile ergeben sich daraus?“, muss jedes Unternehmen für sich selbst intensiv evaluieren, diskutieren und letztendlich entscheiden.

Basierend auf dem Know-how der in der DSAG organisierten Experten sowie den praktischen Erfahrungen von Mitgliedern liegt nunmehr die Adaptierung des Lizenzleitfadens vor. In diesem werden nicht nur die immerwährenden Themen der Vertragsverhandlung und -gestaltung mit SAP, sondern ebenso die neuen SAP-Themen behandelt. Profitieren Sie von mehreren Jahrzehnten an Erfahrung und finden Sie in der „DSAG-Arbeitsgruppe Lizenzen“ eine gute Anlaufstelle, falls Sie Hilfe benötigen.

Gleichzeitig wollen wir Sie um aktive Mithilfe ersuchen: Damit das Dokument möglichst aktuell und lebendig bleibt, bitten wir Sie, uns Ihre persönlichen Tipps und Anregungen an [lizenzen@dsag.de](mailto:lizenzen@dsag.de) zu schicken. Es soll mit Ihrem Feedback wachsen und vielen Anwendern nützlich sein.

Wir freuen uns über Ihre Rückmeldungen und verbleiben mit freundlichem Gruß!

Ihr Autoren-Team

Leopold Haslinger und Michael Scheel

Kontakt-Informationen Autoren		
Leopold Haslinger	IT-Services der Sozialversicherung GmbH	<a href="mailto:Leopold.Haslinger@itsv.at">Leopold.Haslinger@itsv.at</a>
Michael Scheel	EnBW Energie Baden-Württemberg AG	<a href="mailto:m.scheel@enbw.com">m.scheel@enbw.com</a>

## Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	<b>1</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>3</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>4</b>
<b>1 Allgemeines/Grundlagen</b> .....	<b>5</b>
1.1 Umgang mit dem Dokument .....	5
1.2 Was ist Lizenz- und Vertragsmanagement? .....	5
<b>2 Der Softwarevertrag</b> .....	<b>6</b>
2.1 Lizenz- und Vertragstypen .....	6
2.2 Deployment-Modelle (On-Premise/Cloud) .....	7
2.3 Licensing-Models .....	8
2.4 Vertragsverhandlung .....	11
2.4.1 Vor Vertragsabschluss .....	12
<b>3 Während der Laufzeit des Vertrages</b> .....	<b>14</b>
3.1 Customer-Center-of-Expertise (Customer-CoE) .....	14
3.2 Lizenzmanagement .....	14
3.2.1 Software-Asset-Management (SAM) .....	14
3.2.2 Systemvermessung .....	15
3.2.3 License Utilization Information Application (LUI/LUPA) .....	16
3.2.4 Lizenzbilanz .....	16
<b>4 Vertragsinhalte managen</b> .....	<b>17</b>
4.1 Vertragskonvertierungen .....	17
4.2 Extension-Policy .....	19
4.3 Indirekte Nutzung .....	19
<b>5 Weiterführende Informationen</b> .....	<b>23</b>
5.1 SAP-Agreements .....	23
5.2 SAP Licensing/Process Guide .....	23
5.3 SAP Trust Center .....	23
5.4 SAP-Websessions .....	23
5.5 DSAG-Seiten .....	23
<b>6 Informationsquellen</b> .....	<b>24</b>
6.1 Systemvermessung .....	24
6.2 Linkverzeichnis .....	24
<b>Impressum</b> .....	<b>25</b>

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Die drei Hauptgrundsätze bei der Lizenzierung .....	6
Abbildung 2: Die SAP-Bereitstellungsoptionen.....	7
Abbildung 3: Perpetual License-Model .....	8
Abbildung 4: Gesamtziele von SAM (Software-Asset-Management).....	15
Abbildung 5: Systemvermessung über License Utilization Information Application ..	16
Abbildung 6: SAP S/4HANA Product Conversion.....	18
Abbildung 7: SAP S/4HANA Contract Conversion.....	18
Abbildung 8: Digital-Access-Lizensierungsoptionen für SAP-ERP-Bestandskunden	21
Abbildung 9: DAAP-Programm .....	22

# 1 Allgemeines/Grundlagen

## 1.1 Umgang mit dem Dokument

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass das vorliegende Dokument nicht jeglichen Regelungsbedarf sämtlicher DSAG-Mitglieder in allen Geschäftsszenarien antizipieren und abdecken kann. Insofern müssen die angesprochenen Themen und Anregungen naturgemäß unvollständig bleiben. Die DSAG und die beteiligten Autoren können bezüglich der Vollständigkeit und Erfolgsgeeignetheit der Anregungen keine Verantwortung übernehmen. Sämtliche Überlegungen, Vorgehensweisen und Maßnahmen hinsichtlich des Verhaltens gegenüber SAP verbleiben in der individuellen Eigenverantwortung jedes DSAG-Mitglieds. Insbesondere kann dieser Leitfaden nur allgemeine Anhaltspunkte zu vertragsrechtlichen Themen geben und keinesfalls eine individuelle Rechtsberatung bei der Verhandlung und Gestaltung von Verträgen durch IT-rechtliche Experten ersetzen.

## 1.2 Was ist Lizenz- und Vertragsmanagement?

Zunächst ist der Zweck des Lizenz- und Vertragsmanagements klarzustellen. In diesem Zusammenhang erläutern wir Lizenzmanagement und Vertragsmanagement getrennt, da sie zwei verschiedene Hauptaufgaben haben.

*Lizenzmanagement* beschreibt einerseits die Verwaltung der Verwendung lizenzierter Softwareprodukte innerhalb eines Unternehmens. Dies beinhaltet zum Beispiel die Verwaltung von Menge und Umfang der Nutzung.

Auf der anderen Seite ist *Vertragsmanagement* die Verwaltung und Ausführung von Softwareverträgen mit Lieferanten, Partnern und internen Kunden.

Jetzt fragen Sie sich vielleicht, warum ein Unternehmen Lizenz- und Vertragsmanagement benötigt. Deshalb sollten wir uns die erweiterten Herausforderungen ansehen: Beim Kauf von Software ist der ordnungsgemäße Umgang mit dem Lizenz- und Vertragsmanagement von entscheidender Bedeutung. In vielen Geschäftsbereichen ist dies jedoch besonders komplex und kann schnell zu einem Verlust der Übersicht über die Anzahl der Dienste, Benutzer und die Vertragslaufzeit führen. Darüber hinaus läuft ein Kunde Gefahr, das Potenzial seiner Lizenz oder seines Vertrags nicht voll auszuschöpfen. Dies ist häufig auf einen Mangel an Fachressourcen und einen hohen Zeitaufwand für das Lizenz- und Vertragsmanagement zurückzuführen.

Wir können daraus schließen, dass die Vorteile des Lizenz- und Vertragsmanagements folgende sind:

- Präzise Kontrolle und Zuweisung von Lizenzen an Mitarbeiter, die bestimmte Software verwenden müssen
- Einsparen unnötiger Lizenzkosten

- Vermeiden negativer Überraschungen während des Lizenzprüfungsprozesses
- Identifizieren von Regalware und Aufzeigen von Möglichkeiten, in neue Software zu investieren

## 2 Der Softwarevertrag

### 2.1 Lizenz- und Vertragstypen

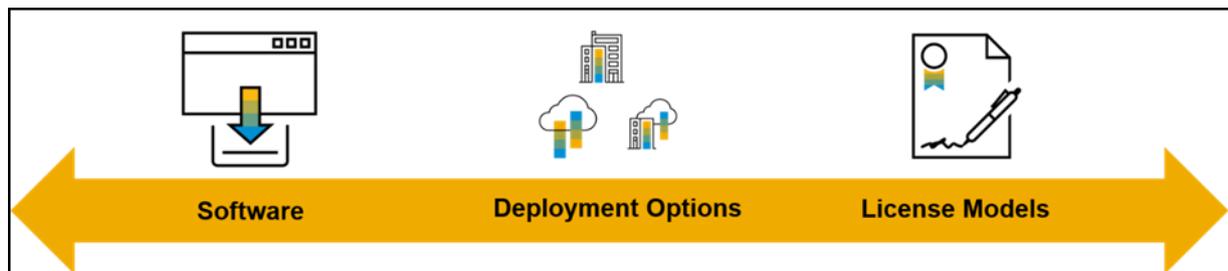
SAP-Software ist modular aufgebaut und kann entsprechend den wachsenden Geschäftsanforderungen der Kunden skaliert werden. Der umfassende Umfang des SAP-Software-Angebots geht einher mit der Flexibilität, die Kunden bei der Wahl der Art und Weise der Bereitstellung und Lizenzierung der Software haben (siehe Abbildung 1). Der modulare Aufbau der SAP-Software-Lizenzen ermöglicht es Kunden, nur die jeweils benötigte Funktionalität und Kapazität zu lizenzieren und zu bezahlen.

Es gibt drei Hauptgrundsätze, die bei der Lizenzierung zur Anwendung kommen:

**Software:** Was Sie aus der umfassenden Auswahl an SAP-Software für Ihre Geschäftsanforderungen lizenzieren

**Deployment-Options:** Wie Sie die SAP-Software bereitstellen, z. B. vor Ort, in einer öffentlichen Cloud oder in einer gehosteten privaten Cloud

**Licensing-Models:** Verschiedene Modelle, die Kunden die Nutzung von SAP-Software ermöglichen, z. B. unbefristet, im Abonnement oder als Verbrauchslizenz.



**Abbildung 1: Die drei Hauptgrundsätze bei der Lizenzierung**

(Quelle: SAP SE)

SAP bietet verschiedene Bereitstellungsoptionen und Lizenzmodelle, um unterschiedlichen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Im folgenden Abschnitt beschreiben wir ausführlich die bei SAP verfügbaren Bereitstellungsoptionen und Lizenzmodelle.

### SAP-Software-Lösungen

SAP bietet eine intelligente Suite integrierter, modularer und intelligenter Anwendungen, darunter SAP S/4HANA®, Cloud for Customer(C4C), die Lösungen SAP Success Factors®, SAP Ariba®, SAP Concur® und SAP Fieldglass®, die Lösung SAP Integrated Business Planning und die SAP Digital Manufacturing Cloud. Zum Portfolio gehört auch eine digitale Plattform, die die Erfassung, Verbindung und Orchestrierung

von Daten sowie die Integration und Erweiterung von Prozessen innerhalb der Suite intelligenter Anwendungen erleichtert. Im Mittelpunkt des Portfolios stehen intelligente Technologien wie künstliche Intelligenz, maschinelles Lernen, das Internet der Dinge (Internet-of-Things, IoT) und Analysen, mit denen Kunden ihre Daten nutzen können, um Muster zu bestimmen, Ergebnisse vorherzusagen und Maßnahmen zu ergreifen.

SAP-Software erstreckt sich über mehrere Geschäftszweige wie Kundenbindung, Fertigung und Lieferkette, Mitarbeiterengagement, Datenmanagement und Ausgabenmanagement. Die Lösungen sind auf 25 Branchen zugeschnitten, von Finanzdienstleistungen, dem öffentlichen Dienst und der Konsumgüterindustrie bis hin zu Fertigung und Energie.

## 2.2 Deployment-Modelle (On-Premise/Cloud)

Nach der Auswahl der SAP-Software, die die geschäftlichen Anforderungen des Kunden erfüllt, ist es wichtig, die verfügbaren Implementierungsoptionen für SAP-Software sowie die zugrunde liegenden Auswirkungen der einzelnen Implementierungsarten zu verstehen. Die Einführungsoptionen hängen davon ab, wo sich das System befindet und ob der Kunde es vorzieht, seine Hard- und Software zu besitzen und zu verwalten, oder ob er den IT-Betrieb auf ein Minimum reduzieren und ihn von jemand anderem verwalten lassen möchte.

Wollen Sie Ihren IT-Footprint reduzieren? Benötigen Sie eine erhebliche Anpassung Ihrer ERP-Lösung? Wie häufig sollen Software-Upgrades durchgeführt werden? Dies sind Beispiele für Fragen, die sich Kunden bei der Entwicklung ihrer Einführungsstrategie stellen sollten. SAP bietet Einführungsflexibilität für das gesamte Portfolio. SAP-Software kann vor Ort, in einer gehosteten Private Cloud oder in einer Public-Cloud-Umgebung bereitgestellt werden. Im Folgenden werden die SAP-Bereitstellungsoptionen beschrieben, wie in Abbildung 2 zusammengefasst.

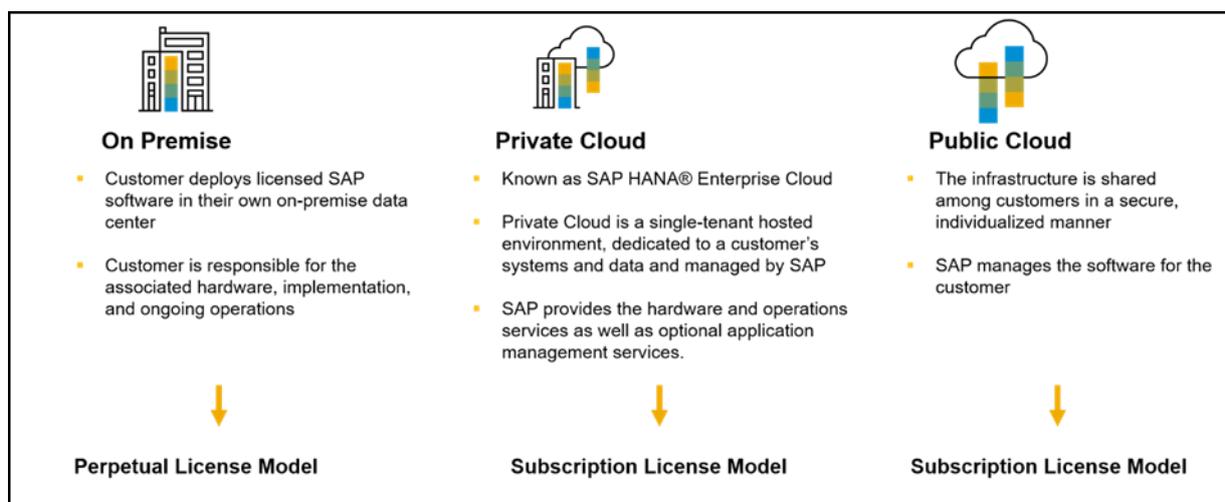


Abbildung 2: Die SAP-Bereitstellungsoptionen

(Quelle: SAP SE)

## On-Premise

Bei einem On-Premise-Betrieb stellt der Kunde lizenzierte SAP-Software in seinem eigenen Rechenzentrum bereit und ist für die zugehörige Hardware, die Implementierung und den laufenden Betrieb verantwortlich. Der Großteil der vor Ort eingesetzten SAP-Software wird im Rahmen eines unbefristeten Lizenzmodells lizenziert, das Software-Nutzungsrechte auf unbegrenzte Zeit gewährt.

## Private Cloud

Eine zweite Bereitstellungsoption ist die Private Cloud von SAP, bekannt als SAP HANA Enterprise Cloud, eine gehostete Single-Tenant-Umgebung, die für die Systeme und Daten eines Kunden bestimmt ist und von SAP verwaltet wird. Die SAP Private Cloud ist eine Bereitstellungsoption für Software, die im Rahmen eines unbefristeten oder eines Abonnementlizenzmodells erworben wird. SAP stellt die Hardware- und Betriebs-Services sowie optionale Anwendungsmanagement-Services zur Verfügung.

## Public Cloud

SAP-Software kann auch in der Public Cloud von SAP bereitgestellt und konsumiert werden. In dieser mandantenfähigen Umgebung wird die Infrastruktur unter den Kunden auf sichere, individualisierte Weise gemeinsam genutzt. Die Software ist als Service (SaaS) mit einer Subscription-Lizenz erhältlich. Bei dieser Option verwaltet SAP die Software für den Kunden.

## 2.3 Licensing-Models

SAP bietet seinen Kunden nicht nur die Flexibilität, die oben genannten Bereitstellungsoptionen zu nutzen, sondern auch flexible Möglichkeiten, SAP-Software unter drei verschiedenen Lizenzmodellen zu lizenzieren: Perpetual Licenses (unbefristete Lizenzen), Subscription-Licenses und Consumption-based Licenses (verbrauchsabhängige Laufzeitlizenzen; siehe Abbildung 3).

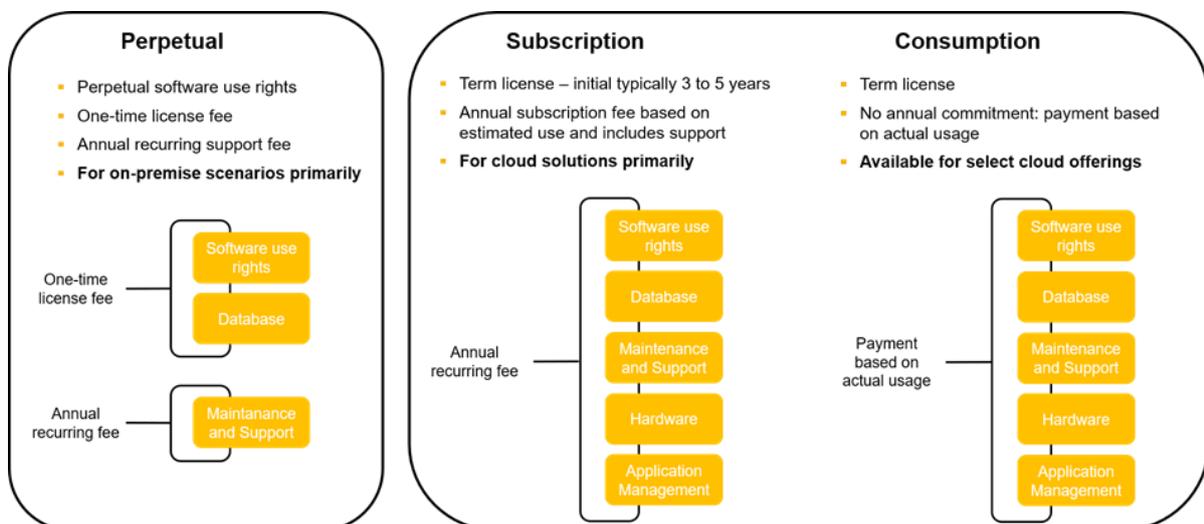


Abbildung 3: Perpetual License-Model

(Quelle: SAP SE)

Das unbefristete Lizenzmodell von SAP räumt dem Kunden ein zeitlich unbegrenztes Nutzungsrecht an der Software ein und wird vor allem in einem Szenario der Vor-Ort-Bereitstellung genutzt. In diesem Szenario bietet die anfängliche einmalige Softwaregebühr ein dauerhaftes Nutzungsrecht für eine vereinbarte Menge von Software. Diese Softwaregebühr bildet die Grundlage für die jährliche SAP-Support-Gebühr, die dem jeweiligen SAP-Support-Vertrag unterliegt.

Ein damit verbundenes Szenario für eine Software-Lizenz mit unbefristeter Laufzeit wird üblicherweise als „Bring your own License“ oder „BYOL“ bezeichnet, bei dem Kunden ihre Software mit unbefristeter Laufzeit in der SAP HANA Enterprise Cloud, einer gehosteten Umgebung mit nur einem Mandanten, bereitstellen können. In diesem Szenario stellt SAP die Hardware- und Anwendungsverwaltungsdienste gegen eine zusätzliche jährliche Abonnementgebühr zur Verfügung. SAP bietet Kunden auch die Flexibilität, lizenzierte Software in einer privaten Cloud bereitzustellen, die nicht von SAP stammt. Es gibt zwei verschiedene Modelle für unbefristete Lizenzen, die auf der lizenzierten Software basieren: Classic SAP-Software und SAP-S/4HANA-Branded Software.

### **Classic SAP-Software**

Classic SAP bezieht sich auf die SAP-ERP-Anwendung oder SAP Business Suite, die als Digital Core bezeichnet wird, sowie auf zusätzliche Software, die mit dieser Anwendung bereitgestellt und verwendet werden kann. Die Nutzungsrechte an der lizenzierten klassischen SAP-Software basieren auf den zwei folgenden Komponenten:

- **Software:** Sie bietet spezifische Funktionen zur Unterstützung oder Verwaltung eines Geschäftsprozesses und wird jeweils für eine bestimmte Geschäftsmetrik lizenziert. Beispiele für diese Geschäftskennzahlen sind die Anzahl der Mitarbeiter des Unternehmens, die Größe der Datenbank, die jährlichen Beschaffungsausgaben oder die verarbeiteten Rechnungen.
- **SAP Named Users:** bietet Einzelpersonen Rechte zur Nutzung der lizenzierten Software. Es gibt einige Typen von SAP Named Users, die jeweils spezifische Nutzungsrechte bieten. Beispielsweise bietet der SAP Professional User volle Betriebsrechte für die gesamte lizenzierte Software. Eine Analogie für das klassische Lizenzmodell ist, dass die Software das „Haus“ und der SAP Named User der „Schlüssel“ ist.

### **S/4HANA-Branded Software**

Die Software unter der Marke SAP S/4HANA verweist auf SAP S/4HANA, den so genannten Digital Core, und auf zusätzliche Software, die damit bereitgestellt und verwendet werden kann. SAP S/4HANA ist das ERP-System der nächsten Generation von SAP, das von Grund auf für die Nutzung der SAP-HANA-Datenbank entwickelt wurde. Das Redesign beinhaltet auch die Vereinfachung der Lizenzanforderungen. Das Software-Lizenzmodell für SAP S/4HANA unterscheidet sich insofern deutlich von klassischer Software, als nur die Software-Lizenz erforderlich ist. Es ist nicht erforderlich, auch einen SAP Named User zu lizenzieren, um Zugriffsrechte bereitzustellen, da diese Zugriffsrechte in einer Lizenz der SAP-S/4HANA-Lösung enthalten sind.

### **Beispiel für Perpetual License-Model**

Stellen Sie sich ein Szenario vor, in dem ein Kunde eine SAP-Software lizenziert, z. B. die Anwendung SAP Environment, Health and Safety Management, auch SAP EHS Management genannt. Diese Software ist sowohl als klassische Softwarelizenz als auch als SAP-S/4HANA-Software-Lizenz erhältlich.

Die klassische SAP-EHS-Management-Software wird auf der Grundlage der Gesamtzahl der Mitarbeiter des Unternehmens (als relatives Maß für die Unternehmensgröße) lizenziert. Beispielsweise würde ein Kunde mit 10.000 Mitarbeitern SAP EHS Management für eine Gesamtmenge von 10.000 Mitarbeitern lizenzieren.

Die Nutzungsrechte an der lizenzierten klassischen SAP-EHS-Management-Software werden von der zweiten Lizenzkomponente, den SAP Named Usern, zur Verfügung gestellt. Wenn nur 200 Personen die SAP-EHS-Management-Software nutzen müssen, wären 200 SAP Named User als SAP Professional User erforderlich. SAP Named User werden unabhängig von der Anzahl der lizenzierten SAP-Software, die sie verwenden, nur einmal lizenziert. Die Stückliste für klassisches SAP EHS Management wäre in diesem Beispiel 200 SAP-Professional-User-Lizenzen und SAP-EHS-Management-Software, die für 10.000 Mitarbeiter lizenziert wird.

Bei der Lizenzierung der SAP-S/4HANA-Asset-Management-Lösung für das Umweltmanagement lizenziert der Kunde die Software nur für 10.000 Mitarbeiter; es sind keine Lizenzen für SAP Named User erforderlich. Dieses neue Modell vereinfacht den kommerziellen und vertraglichen Prozess sowie die laufenden Bemühungen zur Einhaltung der Lizenzbestimmungen für SAP-Kunden erheblich.

### **Subscription-License-Model**

Alle SAP-Software, die in der Cloud bereitgestellt wird, ist über ein Subscription-License-Model erhältlich. Bei einem Subskriptionsmodell hat der Kunde keine dauerhaften Nutzungsrechte an der Software, sondern zahlt stattdessen eine jährliche Subskriptionsgebühr als Teil eines Laufzeitvertrags. Die Gebühr beinhaltet alle SaaS-Komponenten, einschließlich Support. Die Laufzeit eines Abonnements beträgt in der Regel zwischen drei und fünf Jahren. Die Verlängerungsdauer kann ebenfalls im Vertrag festgelegt werden und beträgt in der Regel zwischen einem und drei Jahren. Bei typischen Private- oder Public-Cloud-Verträgen können Kunden zu jedem Zeitpunkt während der anfänglichen Laufzeit oder der Verlängerungszeiträume neue Software oder zusätzliche Mengen vorhandener Software zum Vertrag hinzufügen.

SAP-Software, die über ein Abonnement lizenziert und in einer öffentlichen oder privaten Cloud bereitgestellt wird, wird auf der Grundlage von Geschäftskennzahlen lizenziert, z. B. Benutzer, verarbeitete Dokumente, Speichervolumen oder Bandbreite.

### **Beispiel für Cloud-Subscription**

Stellen Sie sich ein Szenario vor, in dem ein Kunde ein SAP-Public-Cloud-Angebot abonniert: die SAP-SuccessFactors-Employee-Central-Lösung. Die Abonnementgebühr richtet sich nach der Anzahl der Benutzer, die zum Zugriff auf die Software berechtigt sind oder mit einem in der Software erstellten Mitarbeiterdatensatz arbeiten. Bei einem Cloud-Abonnementvertrag haben Kunden die Möglichkeit, ihre jährliche Nutzung entsprechend dem erwarteten Wachstum zu steigern. Angenommen, dieser Kunde erwartet 20.000 Benutzer in den Jahren 1 und 2 und 30.000 Benutzer im Jahr 3. Der Subskriptionsvertrag würde diese spezifischen Benutzermengen jedes Jahr für eine bestimmte, erhöhte jährliche Subskriptionsgebühr widerspiegeln.

Die jährliche Abonnementgebühr umfasst SAP Enterprise Support, die Cloud-Edition für SAP SuccessFactors Employee Central und alle SaaS-Komponenten. Darüber hinaus ist SAP Preferred Success, ein Premium-Support-Angebot, für ausgewählte SAP-Cloud-Services gegen eine zusätzliche Gebühr optional erhältlich.

Angenommen, der Kunde möchte in drei Jahren neu evaluieren und hat daher eine dreijährige Laufzeit mit jährlichen Verlängerungen vereinbart.

Der Vertrag würde diese Laufzeitlängen entsprechend widerspiegeln.

### ***Consumption-Based Model***

Das verbrauchsbasierte Modell ist derzeit für einen Teil der SAP-Software verfügbar, die in der Public Cloud von SAP eingesetzt wird, z. B. die Lösungen SAP Fieldglass und SAP Ariba sowie die SAP Cloud Platform. Die Gebühr beinhaltet den SAP-Enterprise-Support, die Cloud-Edition und alle SaaS-Komponenten.

### **Beispiel für Consumption-Based Model**

Stellen Sie sich ein Szenario vor, in dem ein Kunde die Anwendung SAP Fieldglass Worker Profile Management, ein öffentliches Cloud-Angebot von SAP, erwirbt. Die Software-Kennzahl ist „Ressourcen“, die als die Anzahl der Mitarbeiter mit einem in der SAP-Fieldglass-Anwendung erstellten Profil gemessen wird. Diese Software ist entweder als Abonnement oder als verbrauchsbasiertes Modell erhältlich, und da der Kunde Flexibilität in Bezug auf Umfang und Zeitpunkt der Nutzung wünscht, wählt er das verbrauchsbasierte Modell. Im Vertrag wird ein Preis pro Ressource festgelegt, der monatlich für einen Zeitraum von z.B. drei Jahren in Rechnung gestellt wird. Es gibt keine im Vertrag festgelegte Jahresgebühr und keine Vorauszahlung. Die tatsächliche Nutzung wird monatlich gemessen und dem Kunden auf der Grundlage der Messdaten in Rechnung gestellt.

## **2.4 Vertragsverhandlung**

Seien Sie sich Ihrer Position bewusst, wenn Sie einen neuen Vertrag mit SAP verhandeln! Sie sind der Kunde und bestimmen den Verhandlungsablauf.

### 2.4.1 Vor Vertragsabschluss

Bevor Sie einen Vertrag abschließen, machen Sie sich nochmals bewusst, dass Sie gerade bei dem Kauf einer Lizenz nicht nur einen Vertrag unterzeichnen, sondern zwei: einen Kauf- und einen Software-Wartungsvertrag. Wenn Sie bereits Software gekauft haben, wird der bestehende Software-Wartungsvertrag um das neue Volumen erweitert. Mit den folgenden Punkten möchten wir Ihnen eine Hilfestellung geben, was vor der Unterzeichnung zu beachten ist.

- Sprechen Sie im Zusammenhang mit Neuverträgen über eventuell nicht mehr benötigte Produkte. Nutzen Sie die SAP Extension Policy (Möglichkeit zur Teilstillegung).  
**Wichtig:** Bei der Umwandlung von Lizenzen in einen Subscription-Vertrag muss dieser über die nächsten fünf Jahre Gültigkeit haben (durchaus auch verhandelbar). Wenn innerhalb von On-Premise-Produkten gewandelt wird, gilt die so genannte Initial Period, die in der Regel ein Jahr beträgt.
- Bei der Neuverhandlung von Verträgen sollte man die in den Altverträgen getroffenen Sonderregelungen daraufhin prüfen, ob diese in den neuen Vertrag wieder aufgenommen werden sollten, sofern relevant.
- Kaufen Sie Lizenzen nur in dem Umfang, wie Sie ihn auch tatsächlich benötigen. Lassen Sie sich nicht von größeren Rabatten zu überdimensionierten Lizenzpaketen verleiten. (Sie zahlen für diese Lizenzen anschließend die Wartung!)
- Antizipieren Sie! Machen Sie sich Gedanken, wie Ihr Geschäft sich in den nächsten drei bis fünf Jahren entwickelt und berücksichtigen Sie hierbei auch Worst-Case-Szenarien!
- Wählen Sie das richtige Timing für Vertragsverhandlungen:
  - Gegen Quartalsende wird SAP als börsennotiertes Unternehmen zunehmend flexibler.
  - Bündeln Sie Käufe/Bedarfe und schließen Sie die Verträge zum Ende des Jahres ab. Das vierte ist für SAP üblicherweise das stärkste Quartal.
- Spalten Sie größere Lizenzpakete in mehrere Stufen auf. Nach Projektfortschritt Wandlungs- und Rücktrittsrechte schriftlich im Vertrag vereinbaren.
- Bei neuen Produkten ist die Flexibilität von SAP größer! Lassen Sie sich die Flexibilität für alte Produkte in diesem Zug in den Vertrag formulieren.
- Vieles, was in der Preisliste steht, ist nicht in Stein gemeißelt. Mindestmengen sind nicht immer verbindlich. Zeigen Sie den Business-Case auf!
- Sensibilisieren Sie Ihr Management hinsichtlich der Schwierigkeiten zum Thema Lizenz- und Wartungspolitik mit einem Quasi-„Monopolisten“ und erzeugen Sie dadurch eine realistische Erwartungshaltung.
- Je interessanter der Deal für SAP – egal, ob Volumen oder Art des Geschäftes oder Name des Kunden –, desto eher hat der SAP-Vertrieb die Möglichkeit, Sonderkonditionen zu gewähren.

- Account-Manager bei SAP müssen sich kontinuierlich zu ihren Themen auf dem Laufenden halten. In diesem Zuge kann es zu Informationsrückstand kommen, der zu Fehlinterpretationen führen kann. Besser die Aussagen überprüfen. Auch Account-Manager sind nicht unfehlbar.
- Die Verhandlungsfreiheit des Account-Managers ist eingeschränkt. Lassen Sie sich aber nicht davon abschrecken, dass Entscheidungen mitunter erst in Wall-dorf getroffen werden können und daher der Account-Manager nachfragen muss. Ist der Vertrag auch für SAP interessant (und das ist bei Erweiterung der Wartungsbasis immer der Fall), wird sich ein engagierter Account-Manager auch um die Freigabe von Sonderkonditionen bemühen – auch für die Definitionen zu Produkten und Metriken in der alten und neuen Preis-/Konditionenliste.

### **Das sollten Sie beachten:**

- Studieren Sie die Verträge genau, und achten Sie insbesondere auch auf das „Kleingedruckte“ (AGB in der jeweils gültigen Fassung).
- Archivieren und dokumentieren Sie alle Verträge, Vereinbarungen, Preis- und Konditionsbedingungen, Sideletters und sonstigen Unterlagen.
- Dokumentieren Sie von Anfang an Ihre Aktivitäten, um gegebenenfalls Informationen parat zu haben.
- Seien Sie sich darüber im Klaren, welche Produkte Sie unter welchen Konditionen erwerben wollen.
- Versuchen Sie, nur dann Sonderkonditionen zu verhandeln, wenn Sie wirklich vorhaben zu kaufen.
- Lassen Sie sich nicht von der Unnachgiebigkeit von SAP abschrecken.
- Sofern die Vertragsverhandlungen mit SAP ins Stocken geraten, empfiehlt es sich, (Management-) Mitglieder aus dem eigenen Unternehmen (Vorstandsebene, Aufsichtsrat etc.) in die Verhandlungen einzubeziehen. Dies erhöht den Druck auf SAP. In diesem Fall sollten Sie dann aber auch auf die Teilnahme von Verhandlungspartnern der SAP auf gleicher Hierarchiestufe achten.
- Stellen Sie keine unsinnigen oder unrealistischen Forderungen.  
Drohen Sie nicht mit Kündigung Ihrer vorhandenen Verträge, denn das erscheint unprofessionell und unrealistisch.

Seien Sie gewiss, bei einem Vertrag wird es nicht bleiben. Bei der umfangreichen Produktpalette, die SAP anbietet, werden weitere Verträge und Zukäufe folgen.

### **Kommunikation nach innen**

Sensibilisieren Sie Ihr Management hinsichtlich der Schwierigkeiten zum Thema Lizenz- und Wartungspolitik und erzeugen Sie dadurch eine realistische Erwartungshaltung. Einflüsse Ihrer Geschäftstätigkeit haben beispielsweise keine Auswirkungen auf die Metriken. Das Bewusstsein für eine ordnungsgemäße Lizenzierung muss intern meist erst geschaffen werden.

## **Kommunikation nach außen**

Gehen Sie frühzeitig auf SAP zu und informieren über Werksschließungen, Personalabbau oder anderen geringerer Neubedarf. Das gegenseitige Verständnis hilft bei schwierigen Verhandlungen, um für beide Seiten sinnvolle Lösungen zu finden.

Bedenken Sie, der SAP-Vertrieb hat Umsatzerwartungen zu bestimmten Produkten zu erfüllen. Hier sollte man gegebenenfalls zeitnah gegensteuern oder aber diese Tatsache in die eigene Verhandlungsstrategie einbauen.

Jeder SAP-Vertragsabschluss bringt dem SAP-Vertrieb Umsatz. Somit sind die Mitarbeiter stark daran interessiert, eine Lösung zu finden!

Darüber hinaus zahlen sich regelmäßige Kontakte zu SAP aus.

## **3 Während der Laufzeit des Vertrages**

Nach der Vertragsverhandlung ist vor der Vertragsverhandlung!

Die Geschäftswelt unterliegt ständigen Veränderungen. Somit sollte man am Puls der Zeit bleiben und sich für die nächste Vertragsverhandlung vorbereiten. Das Customer-CoE spielt hier eine zentrale Rolle bei der Erkennung von Veränderungen im eigenen Unternehmen und auch bei SAP.

### **3.1 Customer-Center-of-Expertise (Customer-CoE)**

Customer-CoE fungieren in ihren Unternehmen als Knotenpunkte für die Zusammenarbeit zwischen IT und Geschäftsbereichen. Ihre Aufgabe besteht darin, für Transparenz und Effizienz bei der Implementierung, Innovation, dem Betrieb und der Qualität von Geschäftsprozessen und -systemen im Zusammenhang mit den SAP-Software-Lösungen und -Dienstleistungen zu sorgen. Sie verfügen über das Wissen, die Fähigkeiten und das Netzwerk, um die kontinuierliche Verbesserung und kontinuierliche Innovation zentral voranzutreiben.

<https://support.sap.com/en/offerings-programs/ccoe.html>

Mit den zukünftigen Herausforderungen wird Lizenzmanagement nicht nur für die On-Premise-Welt benötigt. Gerade mit der Cloudifizierung vieler Unternehmen steht das Software Asset Management vor neuen Herausforderungen.

### **3.2 Lizenzmanagement**

#### **3.2.1 Software-Asset-Management (SAM)**

Es zeigt sich, dass viele Unternehmen in einer hybriden Welt unterwegs sind oder immer mehr in diese Welt hineinwachsen.

Das erfordert einen anderen Umgang und ein anderes Denken bzgl. des Lizenzmanagements. Es wird umso wichtiger, sich regelmäßig einen Überblick über die aktuelle Compliance-Situation zu verschaffen, um adäquat auf Veränderungen zu reagieren.



**Abbildung 4: Gesamtziele von SAM (Software-Asset-Management)**

(Quelle: EnBW)

Viele Unternehmen bedienen sich neben den SAP-Standard-Vermessungs-Tools speziellen SAM- oder/und SAP-Vermessungstools von Drittanbietern.

### 3.2.2 Systemvermessung

#### **Zyklische Lizenzvermessung (License-Audit) durchführen**

Laut Vertrag ist man verpflichtet, eine Systemvermessung durchzuführen – im Regelfall in einem festen, mit SAP vereinbarten Jahreszyklus. Eine transparente User-Verwaltung hilft beiden Seiten. Auch innerhalb des Unternehmens wird mit einer regelmäßigen Systemvermessung das Kostenbewusstsein gesteigert.

Unterschätzen Sie nicht den Aufwand, der durch eine Vermessung entsteht. Daher fangen Sie rechtzeitig an, damit genug Zeit bleibt, die Systemvermessung zu prüfen und die Lizenzierung anzupassen. User, die nicht mehr mit SAP arbeiten bzw. aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, sollten intern stillgelegt werden. Zu den festen Bestandteilen der Lizenzvermessung gehört es, die korrekte User-Klassifizierung zu überprüfen, eine Plausibilitätsprüfung durchzuführen und User „aufzuräumen“.

Für die Lizenzvermessung stellt die SAP einige Informationen und Tools zur Verfügung:

Informationen:

- SAP-System-Vermessung

Tools:

- USMM (Transaktion für die Vermessung)
- LAW (License Administration Workbench)
- LMBI (Vermessungstool für BusinessObjects Business Intelligence Plattform)

Gegebenenfalls nutzen Sie eigene Tools oder zusätzliche SAP-Tools (Stichwort: LUI/LUPA) für unterjährig Systemvermessungen, damit bei der jährlichen Vermessung keine „Überraschungen“ entstehen.

### **Vorabauswertung der Systemvermessung:**

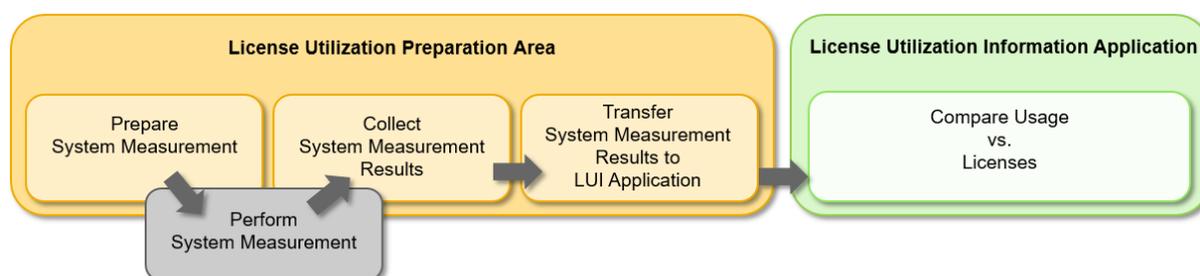
Eigene – nur interne – Systemvermessungen und die Interpretation der Systemvermessung zeigen schon vor dem Feedback von SAP, ob Sie sich noch im Rahmen der Compliance bewegen. Sollte dies nicht der Fall sein, können Sie sich vorab auf die zu erwartenden Nachzahlungen vorbereiten oder Möglichkeiten eruieren, diesem gegen-zusteuern. Wenn die Auswertung bereits zu SAP übermittelt wurde, bestehen kaum Verhandlungsspielräume mehr.

### **3.2.3 License Utilization Information Application (LUI/LUPA)**

Die Anwendung **License Utilization Information** bietet einen umfassenden Überblick über die SAP-Lizenzberechtigungen und die Nutzung der SAP-Software für SAP Public-Cloud- und SAP-S/4HANA-On-Premise-Kunden.

Vorbereitungen, die nur für SAP-On-Premise-Direktkunden relevant sind (weitere Einzelheiten zur Einführung finden Sie in der [Road Map](#)):

Um die Anwendung License Utilization Information Application verwenden zu können, ist es erforderlich, zunächst eine Systemvermessung durchzuführen. Bevor die eigentliche Systemvermessung stattfinden kann, muss auf die License Utilization Preparation Area (LUPA) zugegriffen werden. Diese Anwendung hilft, alle relevanten Informationen zu sammeln, die für die Planung und Vorbereitung der Vermessung benötigt werden.



**Abbildung 5: Systemvermessung über License Utilization Information Application**

(Quelle: SAP SE)

### **3.2.4 Lizenzbilanz**

Nutzen Sie das kostenlose Angebot von SAP und lassen Sie sich eine einheitliche Übersicht Ihrer Lizenzverträge in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit folgenden Informationen zusammenstellen:

- gebuchte Lizenzaufträge
- SAP-Auftrags-, -Vertrags- und -Bestellnummern
- Materialübersicht mit erweiterten Informationen
- Ihrem Vertrag zugewiesene Installationen
- derzeitige Pflegepositionen

Hierzu reicht ein Mail unter Angabe der Kundennummer an Ihre SAP-Vertragsabteilung:

- Für Deutschland: [contract.center.germany@sap.com](mailto:contract.center.germany@sap.com)
- Für Österreich: [contract.center.austria@sap.com](mailto:contract.center.austria@sap.com)
- Für die Schweiz: [contract.center.switzerland@sap.com](mailto:contract.center.switzerland@sap.com)

Wenn nötig, führen Sie eine eigene Lizenzbilanz, da Zusammenstellungen von SAP mitunter Unschärfen enthalten können. Somit erhält man eine weitere Kontrollinstanz und zusätzliche Sicherheit über erworbene Produkte.

## **4 Vertragsinhalte managen**

Im Einklang mit der regelmäßigen Systemvermessung und der Vorbereitung darauf sollten Sie Ihre Verträge, Nutzungsrechte und Systeme im Überblick behalten. Nur so können Sie sicherstellen, dass Ihre Lizenzbilanz aktuell ist und auf Veränderungen innerhalb Ihres Unternehmens sowie von außerhalb reagieren.

Für Bestandskunden von R/3-Systemen werden durch die Wartungsaufkündigung die folgenden Themen immer wichtiger und sollten deshalb im Auge behalten werden.

### **4.1 Vertragskonvertierungen**

Es kommt nicht selten vor, dass die Notwendigkeit besteht, sein bestehendes Vertragswerk umzustellen oder zu ergänzen. Aktuell geschieht das häufig im Rahmen der Umstellung auf SAP S/4HANA. Daher möchten wir hier einmal aufzeigen, wie das aussehen kann und welche Möglichkeiten es gibt.

Generell stehen dem Kunden zwei Szenarien zur Verfügung, um als Bestandskunde zu S/4HANA zu konvertieren: Zum einem die so genannte Product Conversion und zum anderen die Contract Conversion.

#### ***Product Conversion***

Bei der Product Conversion hat der Kunde die Möglichkeit einer 1:1-Konvertierung seiner klassischen On-Premise-Industry&LoB-Lizenzen in S/4HANA-On-Premise-Lizenzen. Hierbei wird nur ein Teil der in seinem Vertrag befindlichen Lizenzprodukte auf S/4HANA konvertiert.

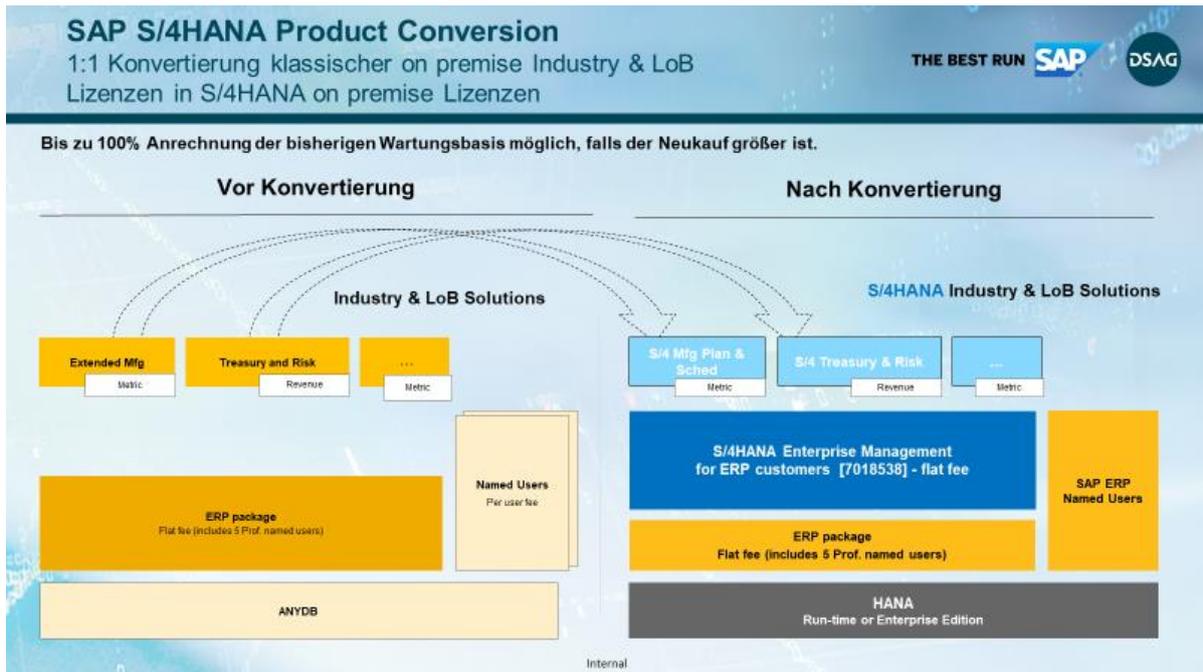


Abbildung 6: SAP S/4HANA Product Conversion

(Quelle: SAP SE)

### Contract Conversion

Dagegen werden bei einer Contract Conversion mehrere klassische On-Premise-Industry&LoB-Lizenzen in mehrere S/4HANA-On-Premise-Lizenzen konvertiert. Das bedeutet, dass die bestehende Vertragslandschaft ganzheitlich umgestellt wird.

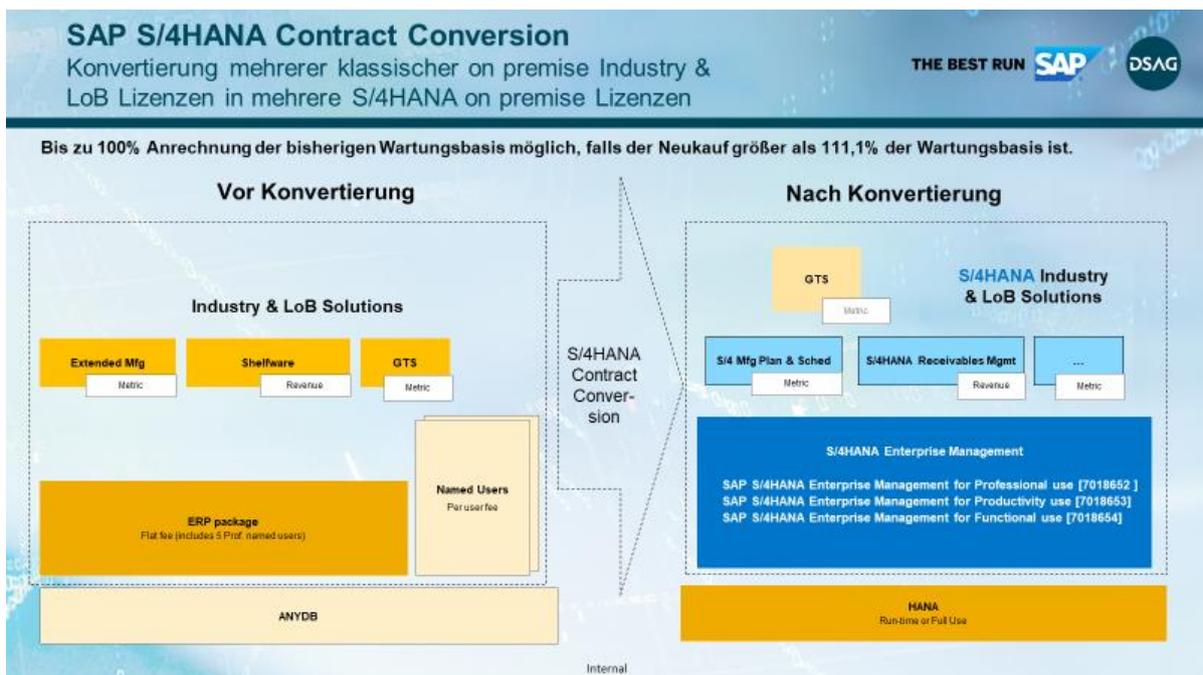


Abbildung 7: SAP S/4HANA Contract Conversion

(Quelle: SAP SE)

Vor der Vertragskonvertierung ist genauestens zu prüfen, welche Variante für den Kunden und dessen Planung am sinnvollsten ist.

Bei einer Vertragskonvertierung sollten Sie zusätzlich auf die folgenden Punkte achten:

- Haben Sie Shelfware bzw. ungenutzte Software unter Wartung?  
→ Extension-Policy
- Wird in meiner SAP-Landschaft von außen zugegriffen?  
→ Indirekte Nutzung

### 4.2 Extension-Policy

Mit der Cloud Extension und dem On-Premise Extension Model bietet SAP-Kunden und -Partnern die Flexibilität, sich mit bestehenden On-Premise-SAP-Lösungen veränderten Geschäftsanforderungen anzupassen.

- SAP Cloud Extension Model
- On-Premise Extension
- Andere Anfragen (Termination)

Weitere Informationen:

<https://support.sap.com/extensionpolicy>

### 4.3 Indirekte Nutzung

Gibt es auf der SAP-Landschaft im eigenen Unternehmen einen Zugriff von außen, ist eine Lizenzpflicht zu prüfen.

Zugriffe auf den Digital Core (S/4HANA-Cloud, S/4HANA und ERP) können über die Digital-Access-Lizenzen abgedeckt werden.

Für die anderen Szenarien gibt es spezifische Produkte. Zu diesen zählen u. a. Mobile User, Open Hub etc.

#### **Digital Access**

Mit April 2018 wurde seitens SAP ein neues Preismodell zum Thema indirekte Nutzung, nämlich Digital Access, vorgestellt. Im Gegensatz zum bisherigen Lizenzierungsmodell, welches sich an der Anzahl der Nutzer (Human Access) orientiert hat, wird Digital Access dokumentenbasierend lizenziert.

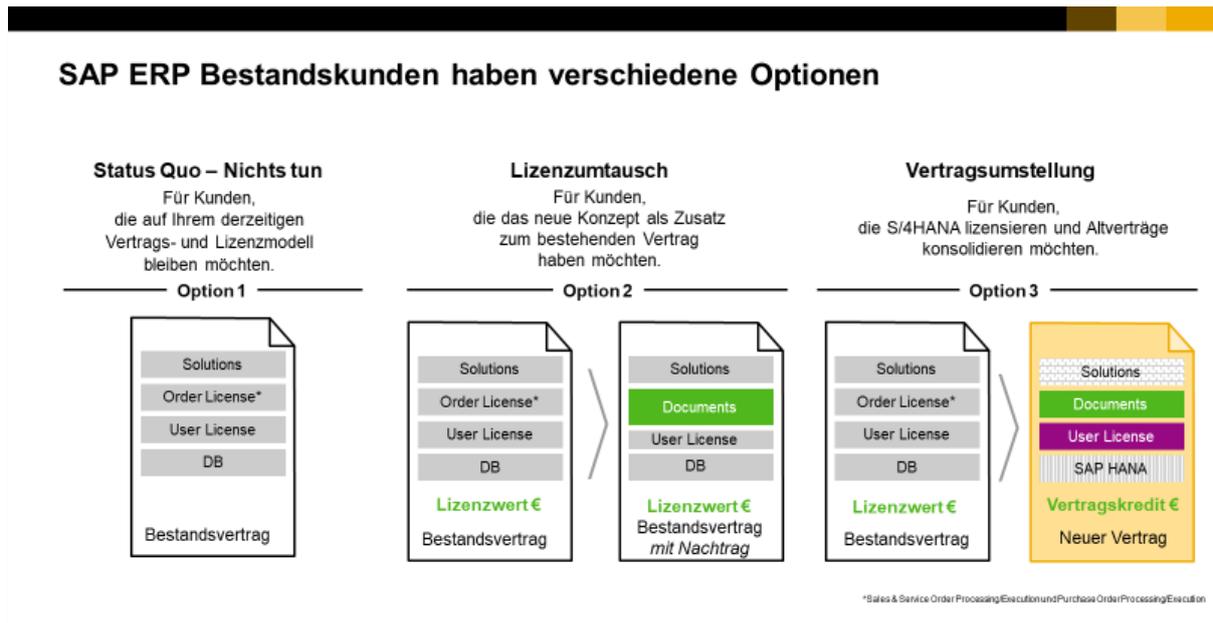
Für dieses Lizenzierungsmodell gibt es insgesamt neun Dokumenttypen mit unterschiedlichem Faktor zur Berechnung der jeweiligen Kosten:

## Vertragsinhalte managen

Dokumententyp	Beschreibung	Document Item
Verkaufsbeleg/Sales Document (gezählt nach Line Item Level)	Ein Verkaufsbeleg ist (i) ein Positionsdatensatz für das Material und/oder den Service, das bzw. der verkauft oder angeboten wird, und/oder (ii) ein Datensatz, der einen Einzelauftrag bzw. Abruf aus einem Lieferplan darstellt, der das Material bzw. den Service anzeigt, das/der verkauft wird.	Sales Order Line Item Sales Contract Line Item Sales Quote Line Item Sales Scheduling Agreement Releases
Rechnungsbeleg/Invoice Document (gezählt nach Line Item Level)	Ein Rechnungsbeleg ist ein Positionsdatensatz für das Material und/oder den Service, das/der abgerechnet wird.	Billing Document Line Item Billing Document Request Line Item Supplier Invoice Line Item
Einkaufsbeleg/Purchase Document (gezählt nach Line Item Level)	Ein Einkaufsbeleg ist (i) ein Positionsdatensatz für das Material und/oder den Service, das bzw. der bestellt oder angefordert wird, und/oder (ii) ein Datensatz für den Abruf aus einem Lieferplan, der das Material bzw. den Service anzeigt, das/der beschafft wird	Purchase Order Line Item Purchase Requisition Line Item Purchase Scheduling Agreement Releases
Service- und Instandhaltungsbeleg/Service & Maintenance Document	Ein Service- und Instandhaltungsbeleg ist (i) ein Datensatz für die Details der auszuführenden Arbeit, einschließlich der Informationen, die für die Planung, Ausführung und Abrechnung einer Service- oder Instandhaltungsanforderung benötigt werden, und/oder (ii) ein Datensatz für die Details eines gemeldeten Problems, einschließlich der Informationen, die für die Behebung des Problems benötigt werden, und/oder (iii) ein Datensatz für den Status der Bearbeitung von Service- und Instandhaltungsaufträgen und/oder (iv) ein Datensatz für eine Forderung eines Kunden nach Reparatur oder Ersatz oder Entschädigung wegen unzureichender Leistung gemäß den Bedingungen eines Garantie-/Gewährleistungsdokuments.	Service/Maintenance Order Service/Maintenance Notification Service/Maintenance Confirmation Warranty Claim
Produktionsbeleg/Manufacturing Document	Ein Materialbeleg ist ein Positionsdatensatz für ein bestimmtes Material, das in einem Lagerort oder Werk eingeht, von diesem ausgeht oder innerhalb eines solchen umgelagert wird.	Production Order Process Order Manufacturing Confirmation
Qualitätsmanagementbeleg/Quality Management Document	Ein Qualitätsmanagementbeleg ist (i) ein Datensatz für die Details einer gemeldeten Abweichung, einschließlich der Informationen, die zur Behebung des Problems benötigt werden, und/oder (ii) ein Datensatz für die Ergebnisse einer Prüfung.	Defect Quality Notification Inspection Result Inspection Point Result
Zeitmanagementbeleg/Time Management Document	Ein Zeitmanagementbeleg ist (i) ein Datensatz für die Zeit, die ein Mitarbeiter gearbeitet hat und die geschäftsbezogenen Objekten zugewiesen ist, und/oder (ii) ein Datensatz für eine Bestätigung (z. B. eine Fortschrittsaktualisierung), die den Status der Bearbeitungsaktivitäten im Zusammenhang mit Produktionsaufträgen angibt.	Time Sheet Record Time Management Record
Finanzbeleg/Financial Document (gezählt nach Line Item Level)	Ein Finanzbeleg ist ein Datensatz für Buchhaltungsinformationen in einem Buchungsjournal	Financial Document Item
Materialbeleg/Material Document (gezählt nach Line Item Level)	Ein Materialbeleg ist ein Positionsdatensatz für ein bestimmtes Material, das in einem Lagerort oder Werk eingeht, von diesem ausgeht oder innerhalb eines solchen umgelagert wird.	Material Document Line Item

Der Berechnungsfaktor beträgt jeweils „1“; ausgenommen sind die Dokumenttypen „Finanzbeleg/Financial Document“ und „Materialbeleg/Material Document“ bei denen der Faktor „0,2“ anzusetzen ist. Die Lizenzberechnung basiert jährlich auf der initialen Anlage eines Dokumentes; Lese-, Update- und Löschzugriffe werden nicht gezählt.

Für die Anwendung des oben beschriebenen Lizenzierungsmodells gibt es für Bestandskunden drei Optionen zur Vertragsumstellung. Neben dem „Nichtstun“ müssen Sie sich mit dem Lizenzumtausch und der Vertragsumstellung genau auseinandersetzen.



**Abbildung 8: Digital-Access-Lizenzierungsoptionen für SAP-ERP-Bestandskunden**

(Quelle: SAP SE)

Es ist anzuraten, sich vor einer möglichen Vertragsumstellung genau zu überlegen, ob sich ein Umstieg auf das neue Preismodell lohnt. Nutzen Sie gegebenenfalls alle sich bietenden Unterstützungen, wobei Ihnen SAP auch eine Reihe von Tools und Beratungsleistungen zur Verfügung stellt.

Beachten Sie bitte, dass Sie bei einer Vertragsumstellung einen komplett neuen Vertrag mit SAP aushandeln, bei dem alte Nutzungsrechte und Vertragsinhalte verloren gehen!

### **Hinweis:**

Bestandskunden sind im Gegensatz zu neuen SAP-Kunden nicht gezwungen, auf das neue Preismodell umzusteigen.

**Weitere Informationsquellen für Digital Access:**

**SAP Digital Access – Landingpage:**

<https://discover.sap.com/digital-access/en-us/index.html>

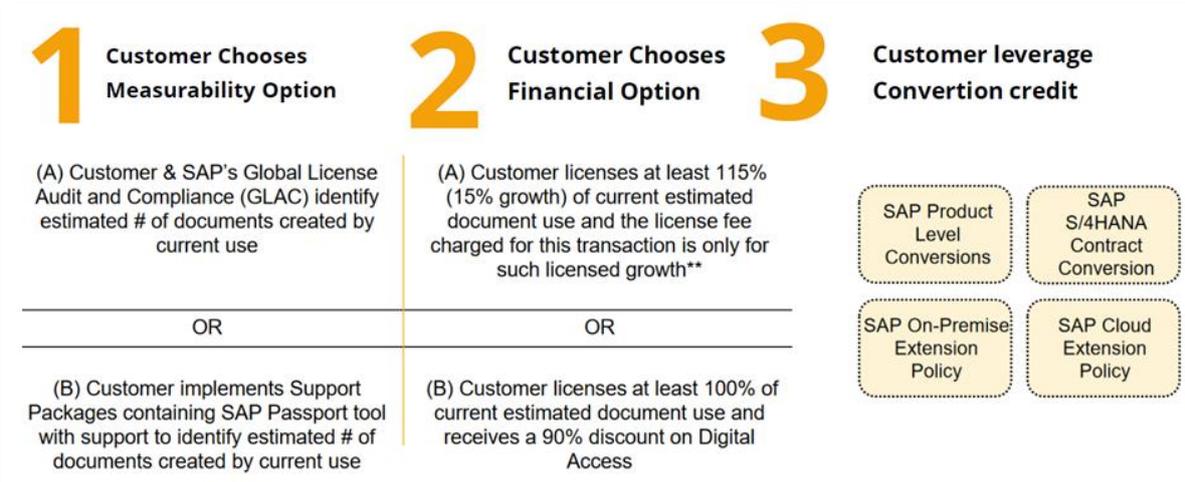
**SAP Digital Access auf help.sap.com:**

<https://help.sap.com/viewer/31ca07612b8b420189225ccb2125acea/1.0/en-US/2533866e35404182bdf7f3d6af59e76b.html>

**DAAP (Digital-Access-Adoption-Programm)**

Mit Mai 2019 hat SAP das Digital-Access-Adoption-Programm (DAAP) eingeführt, welches den Bestandskunden einen Umstieg auf das neue dokumentenbasierte Lizenzmodell erleichtern soll. Darüber hinaus bietet SAP mit dem DAAP-Programm sehr hohe Rabatte.

Das DAAP-Programm geht in drei Schritten vor:



**Abbildung 9: DAAP-Programm**

(Quelle: SAP SE)

**Hinweis:**

Das Digital-Access-Adoption-Programm ist zeitlich zum 31.12.2021 begrenzt.

Diese Aussage bezieht sich auf den Stand zur Erstellung des Orientierungsleitfadens. Die DSAG setzt sich für eine Verlängerung des Programms ein.

<https://news.sap.com/2020/05/daap-extension-enable-customer-digital-journey/>

## 5 Weiterführende Informationen

Zum Abschluss dieses Dokuments haben wir ein paar nützliche Themen und Links hinzugefügt. Es kann nie schaden, etwas über den Tellerrand zu sehen.

### 5.1 SAP-Agreements

Die allgemeinen aktuellen SAP-Vertragsdokumente lassen sich in folgende Typen einteilen:

- SAP Cloud Services Customers
- SAP On-Premise Software Customers
- PartnerEdge Partner and Partner's Customers
- Partner - Other Partnerships
- SAP Professional Services

<https://www.sap.com/about/trust-center/agreements.html>

### 5.2 SAP Licensing/Process Guide

Nicht immer ist es leicht, den richtigen Link zu finden. Deshalb führt diese Sammlung an Informationen durch alle wichtigen Themen rund um den Lebenszyklus der SAP-Lizenzen. Darüber hinaus kann auf verschiedene Themen auf dem SAP-Support-Service zugegriffen werden.

[https://webinars.sap.com/sap-user-groups-k4u/en/guide\\_licensing](https://webinars.sap.com/sap-user-groups-k4u/en/guide_licensing)

### 5.3 SAP Trust Center

Hier befinden sich Informationen zu Security, Data-Protection, Compliance und den SAP-Data-Centern. Außerdem zu den SAP-Cloud-Services die Verfügbarkeit, Incidents und die Historie.

<https://www.sap.com/about/trust-center.html>

### 5.4 SAP-Websessions

Eine Sammlung von Websessions zu verschiedensten SAP-Themen ist unter [www.sap.com/k4u](http://www.sap.com/k4u) zu finden.

### 5.5 DSAG-Seiten

Themen im Fokus: [SAP-Lizenzen](#)

## 6 Informationsquellen

### 6.1 Systemvermessung

- Information über SAP System Measurement
- SAP standard audit procedures
- Dokumentation
- SAP System Measuring Guide 7.0
- SAP System Measurement Process Overview

### 6.2 Linkverzeichnis

#### Customer-CoE

- <https://support.sap.com/en/offerings-programs/ccoe.html>

#### Digital Access

- <https://discover.sap.com/digital-access/en-us/index.html>
- <https://help.sap.com/viewer/31ca07612b8b420189225ccb2125acea/1.0/en-US/2533866e35404182bdf7f3d6af59e76b.html>
- <https://news.sap.com/2020/05/daap-extension-enable-customer-digital-journey/>

#### Extension Policy

- <https://support.sap.com/extensionpolicy>

#### License Utilization Information Application (LUI/LUPA)

- <https://support.sap.com/en/my-support/systems-installations/license-utilization-information.html>

#### SAP/DSAG

- <https://www.sap.com/about/trust-center/agreements.html>
- [https://webinars.sap.com/sap-user-groups-k4u/en/guide\\_licensing](https://webinars.sap.com/sap-user-groups-k4u/en/guide_licensing)
- <https://www.sap.com/about/trust-center.html>
- [www.sap.com/k4u](http://www.sap.com/k4u)
- <https://www.sap.com/corporate/de/legal/copyright.html>
- [www.dsag.de](http://www.dsag.de)

## Impressum

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass das vorliegende Dokument nicht jeglichen Regelungsbedarf sämtlicher DSAG-Mitglieder in allen Geschäftsszenarien antizipieren und abdecken kann. Insofern müssen die angesprochenen Themen und Anregungen naturgemäß unvollständig bleiben. Die DSAG und die beteiligten Autorinnen und Autoren können bezüglich der Vollständigkeit und Erfolgsgeeignetheit der Anregungen keine Verantwortung übernehmen.

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt (Copyright).

Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei:

Deutschsprachige SAP® Anwendergruppe e.V.

Altrottstraße 34 a

69190 Walldorf | Deutschland

Telefon: +49 6227 35809-58

Telefax: +49 6227 35809-59

E-Mail: [info@dsag.de](mailto:info@dsag.de)

[www.dsag.de](http://www.dsag.de)

Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.

© Copyright 2021 DSAG e.V.