

## SAP Lizenzierung INTENSIV (DTL35)

ID DTL35 Price 2,250.— €(excl. tax) Duration 2 days

Vom Seminar sind Softwareanbieter und Beratungshäuser ausgeschlossen. Gerne führen wir diesen Kurs auch als InHouse Schulung bei Ihnen im Unternehmen durch. Der aufgeführte Teilnehmerpreis versteht sich zzgl. gesetzl. MwSt.. Im Kurspreis enthalten ist die Pausenversorgung: Getränke, Gebäck und ein Mittagessen sowie die Schulungsunterlagen. Zu unseren Vertragshotels in Leipzig steht Ihnen ein kostengünstiger Shuttleservice zur Verfügung.

### Course Overview

Das Seminar vermittelt SAP Neukunden einen schnellen Einstieg in die SAP Lizenzwelt. SAP Bestandskunden erfahren wie im Rahmen von S/4HANA Konvertierungen oder Nachkäufen Lizenzbestände optimiert werden können. Neben einem Überblick zum SAP Markt und den wesentlichen Neuerungen der SAP Preisliste werden Wege aufgezeigt das SAP Lizenzmodell auf die individuellen Bedürfnisse eines Unternehmens Kosten-Nutzengerecht zu gestalten. Darüber hinaus werden Informationen zu typischen Lizenzrisiken gegeben - z.B. die der indirekten Nutzung bzw. dem Digital Access - und wie Unternehmen hiermit umgehen können.

Vertiefend wird auf aktuelle Themen, wie z. B. die Datenbank-Lizenzierung HANA Enterprise Edition versus Runtime, Cloud-Verträge und deren Besonderheiten sowie den Umgang mit volumenbasierten Metriken, eingegangen. Abschließend erhalten die Teilnehmer Tipps für die Verhandlungsvorbereitung und auf welche wichtigen qualitativen Inhalte eines Lizenzvertrages zu achten ist.

### Who should attend

IT-Leiter, IT Einkauf, SAP Lizenzmanager

### Prerequisites

SAP-Kunden mit Grundlagenwissen zum SAP Lizenzmodell.

### Course Content

#### Tag 1

#### SAP Ökosystem kennen und verstehen

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

#### Usermodelle der Preisliste für SAP ERP

- Wegfall Limited Professional User
- Aufnahme funktional eingeschränkter User (Worker, Logistic, Project, etc.)
- Chancen und Risiken für den Lizenzbestand
- Weitere Stellschrauben aus der Preisliste (Standorte, Umsatz, Quasi-Flatrates)
- Risikominimierung durch Konfigurationsrecht

#### Absicherung durch Nachkaufsrecht

- SAP HANA Runtime vs. Full Use
- Risikominimierung durch UDD-Modell
- Das Lizenzmodell für S/4HANA
- Was genau ist eigentlich S/4HANA?
- Betriebsmodelle (On Premises, PMC, Public Cloud)
- Vergleich der Usermodelle SAP ERP mit S/4HANA
- Ausblick zur neuen Metrik für indirekte Nutzung
- Vermessungslogik - tatsächliche Nutzung vs. Berechtigungen
- Welche Optionen hat ein SAP ERP-Bestandskunde bei der Migration auf S/4HANA

#### Mietmodelle der der SAP

- Überblick über das Mietmodell der SAP und vertragliche Grundlagen
- Aggregierte Nutzung in der Cloud
- Laufzeit, Vergütung und Kündigung
- Support
- Datenschutz und Sicherheit
- Haftung und Gewährleistung
- Besonderheiten der Cloud-AGBs

#### Tag 2

### Lizenzen aus Sicht Jura

- AGBs - eine Übersicht
- Aktueller Stand zum Umgang mit Lizenzbeständen (Stilllegung, Verkauf, etc.)
- Folgen einer Unterlizenzierung (Theorie und gelebte Praxis)
- Vermessungen / Audits / Compliance (ext. Berater, Testsystem, etc.)

- Übung: Verhandlungsvorbereitung anhand der erarbeiteten Fallbeispiele
- Zeit für individuelle Diskussionen / Fallbeispiele

### 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 (Add-Ons)
- Aktuelle Auslegung des Themas -Beispiele
- Auslegung des Sachverhalts unter S/4HANA
- Risikobetrachtung und kaufmännische Modelle

### 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

### Handlungsoptionen

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

### Optional: Systemvermessung

- Was ist eine Vermessung?
- Wie läuft eine Vermessung ab?
- Ergebnisse und der Umgang mit ihnen
- Zukunftsausblick

### Optional: Verhandlungsstrategie

- Verhandlungsvorbereitung / Checkliste
- Timing (Bedarfsbündelung, Quartalsende)
- Anreize für den Verhandlungspartner
- Punkte, die im Vertrag zu beachten sind (z. B. Formulierung des Konfigurationsrechts, Nachkaufkonditionen)

# About Fast Lane



Fast Lane is a global, award-winning specialist in technology and business training as well as consulting services for digital transformation. As the only global partner of the three cloud hyperscalers- Microsoft, AWS and Google- and partner of 30 other leading IT vendors, Fast Lane offers qualification solutions and professional services that can be scaled as needed. More than 4,000 experienced Fast Lane professionals train and advise customers in organizations of all sizes in 90 countries worldwide in the areas of cloud, artificial intelligence, cyber security, software development, wireless and mobility, modern workplace, as well as management and leadership skills, IT and project management.

## Fast Lane Services

- ✓ High End Technology Training
- ✓ Business & Soft Skill Training
- ✓ Consulting Services
- ✓ Managed Training Services
- ✓ Digital Learning Solutions
- ✓ Content Development
- ✓ Remote Labs
- ✓ Talent Programs
- ✓ Event Management Services

## Training Methods

- ✓ Classroom Training
- ✓ Instructor-Led Online Training
- ✓ FLEX Classroom – Classroom & Online Hybrid
- ✓ Onsite & Customized Training
- ✓ E-Learning
- ✓ Blended & Hybrid Learning
- ✓ Mobile Learning

## Technologies & Solutions

- ✓ Digital Transformation
- ✓ Artificial Intelligence
- ✓ Cloud
- ✓ Networking
- ✓ Cyber Security
- ✓ Wireless & Mobility
- ✓ Modern Workplace
- ✓ Data Center



**Worldwide Presence**  
with high-end training centers  
around the globe



**Multiple Awards**  
from vendors such as AWS,  
Microsoft, Cisco, Google, NetApp,  
VMware



**Experienced SMEs**  
with over 19.000 combined  
certifications

### Germany

**Fast Lane Institute for Knowledge  
Transfer GmbH**  
Tel. +49 40 25334610  
info@flane.de / www.flane.de

### Austria

**ITLS GmbH**  
(Partner of Fast Lane)  
Tel. +43 1 6000 8800  
info@itls.at / www.itls.at

### Switzerland

**Fast Lane Institute for Knowledge  
Transfer (Switzerland) AG**  
Tel. +41 44 8325080  
info@flane.ch / www.flane.ch