SAP Lizenzierung INTENSIV (DTL35)

ID DTL35 **Price** CHF 2,450.—(excl. VAT) **Duration** 2 days

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 Unterlizensierung (Theorie und gelebte Praxis)
- Vermessungen / Audits / Compliance (ext. Berater, Testsystem, etc.)

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

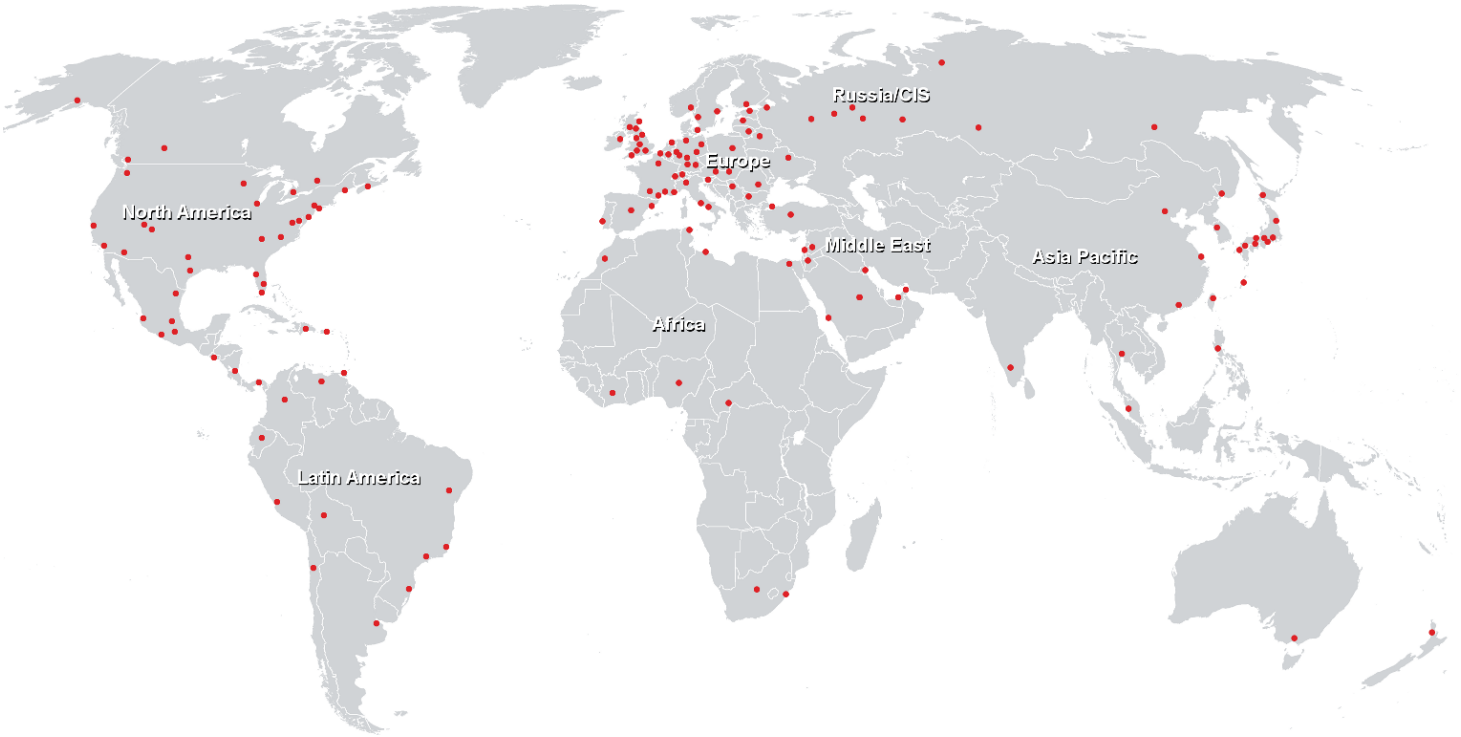
- Was ist eine Vermessung?
- Wie läuft eine Vermessung ab?
- Ergebnisse und der Umgang mit ihnen
- Zukunftsausblick

Optional: Verhandlungsstrategie

- Verhandlungsvorbereitung / Checkliste
- Timing (Bedarfsbündelung, Quartalsende)
- Anreize für den Verhandlungspartner
- Punkte, die im Vertrag zu beachten sind (z. B. Formulierung des Konfigurationsrechts, Nachkaufkonditionen)
- Übung: Verhandlungsvorbereitung anhand der erarbeiteten Fallbeispiele
- Zeit für individuelle Diskussionen / Fallbeispiele

SAP Lizenzierung INTENSIV (DTL35)

Training Centres worldwide





Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, https://www.flane.ch