

SAP® -

Top-aktuell:
Die neue Metrik für die
indirekte Nutzung

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

Ihre Experten:



Stephan Menzemer
**GvW Graf von Westphalen
Rechtsanwälte**



Dr. Michael Sandmeier
**Sandmeier Consulting
GmbH**

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ *„Selten ein Seminar besucht, von dem ich so viele Anregungen mitgenommen habe.“*
S. Bierlein, HUK-COBURG VVaG
- ✓ *„Hat mir sehr gut gefallen. Sehr informativ. Sehr gute Referenten.“*
L. Bonhoeffer, KUKA Roboter GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

20. und 21. August 2018 in Frankfurt/M.
1. und 2. Oktober 2018 in München
15. und 16. November 2018 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

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



Ihre Seminarleiter:

Dr. Michael Sandmeier, geschäftsführender Gesellschafter, Denny Lührs, Berater,
Sandmeier Consulting GmbH, Oerlinghausen



Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

09.30 Herzlich Willkommen

- Überblick über Inhalt und Aufbau des Seminars
- Abgleich der Seminarziele mit den Teilnehmererwartungen

09.45 Das SAP-Ökosystem kennen und verstehen

- Wie wird der Markt segmentiert?
- Welche Beschaffungswege von SAP-Lizenzen gibt es national?
- Was ist internationales Sourcing?
- Gibt es Unterschiede im Wartungsangebot?
- SAP-Direktvertrieb vs. SAP-Systemhäuser

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

13.00 Business Lunch

14.00 Das Lizenzmodell für S/4HANA

- Was genau ist eigentlich S/4HANA?
- 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

Praxisbeispiel

Lernen Sie anhand eines Fallbeispiels, welche Möglichkeiten die aktuelle Preisliste bietet und welches Lizenzmodell für Sie optimal ist.

15.30 Tee- und Kaffeepause

16.00 Mietmodelle der SAP

- Überblick über das Mietmodell der SAP und vertragliche Grundlagen
- Laufzeit und Kündigung
- Support
- Zahlungsmodalitäten
- Datenschutz und Datensicherheit
- Haftung und Gewährleistung
- Besonderheiten der Cloud-AGBs

17.30 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Tagesergebnisse
- Gelegenheit für individuelle Fragen

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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

Ihre Seminarleiter:
Dr. Michael Sandmeier, Denny Lührs

09.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortrag
- Überleitung zum zweiten Seminartag

09.15 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
- Aktuell: Rechtliche Fragestellungen – wie löse ich be-/entstehende Interessenkonflikte



Stephan Menzemer
Partner,
**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

- Welche Regelung gilt für welchen SAP-Kunden?
- Regelwerk zur indirekten Nutzung auf Basis vergangener Preislisten
- Aktuelle Auslegung des Themas für Bestandskunden
- Neue Metrik der SAP aus Quartal 2/2018

Risiken bei indirekter Nutzung von SAP-Lizenzen erkennen und vermeiden

Praxisbeispiel

Lernen Sie anhand eines Fallbeispiels, wie ein Unternehmen auf das Thema „indirekte Nutzung“ reagiert und das Risiko durch indirekte Nutzung vermeiden oder lösen kann. Anhand eines Beispiels aus der Fertigungsindustrie wird ein typisches Beispiel einer 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. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, typische Szenarien aus deren Alltag vorzustellen, so dass das Beispiel mit diesen Szenarien erweitert wird.

15.00 Tee- und Kaffeepause

15.30 Handlungsoptionen für SAP-Kunden

- Kriterien für eine S/4HANA-Strategie
- Szenario „Nichts tun“
- Szenario „Migration des Modells für indirekte Nutzung“
- Szenario „Migration auf das S/4HANA-Lizenzmodell“

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

ca. 17.45 Ende des Intensiv-Seminars

Denny Lührs

ist Berater bei der **Sandmeier Consulting GmbH** am Standort Hamburg. Er 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.

Stephan Menzemer

Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator, ist Partner der **Kanzlei GvW Graf von Westfalen** am Standort Frankfurt/M. Er berät und coacht mit seinem Team führende IT-Supplier und High Profile IT-User und deren Management in allen rechtlichen Fragen, die zu den Kernaspekten ihres Geschäfts gehören. Sein Fokus liegt hier in der Strukturierung und Beratung auf der rechtlichen Ebene in Verbindung mit der operativen und wirtschaftlichen, einschließlich der Unterstützung interner Rechtsabteilungen als „verlängerte Werkbank“ und Counsel. Er hat viele der signifikanten deutschen und internationalen IT-Projekte für Mandanten aus den Sektoren Industrie, Banking, öffentliche Hand und Informationstechnologie beraten, unter Einschluss von Near- und Offshore Operations und Outsourcings, Public Private Partnerships und Public Tenders sowie der Erstellung und Verifizierung von SAM-, Datenschutz- und IT-Security-Strukturen.

Dr. Michael Sandmeier

ist geschäftsführender Gesellschafter der Organisations- und Prozessberatung **Sandmeier Consulting GmbH** in Oerlinghausen. Mit Gründung der Sandmeier Consulting stellt er seine Erfahrungen zu ERP-Projekten und Produkten im Rahmen von Produktauswahl und Einkaufsoptimierungen zur Verfügung, die er durch seine jahrelange Tätigkeit als SAP-Berater und verantwortlicher Manager eines führenden SAP-Systemhauses sammeln konnte. Dabei nutzen ihm insbesondere die Erfahrungen aus der Anbieterzeit, um eine optimale Verhandlungsposition für seine Kunden erzielen zu können. Zuvor arbeitete Dr. Michael Sandmeier als SAP-Berater für das Systemhaus itelligence in Bielefeld sowie für IDS Scheer, in der er das SAP-Systemhausgeschäft für die deutsch-sprachige Region aufbaute. In dieser Funktion war er für das SAP-Lizenzgeschäft, das SAP-Wartungsgeschäft und für SAP-Implementierungen zuständig.

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- **„Sehr gutes Seminar mit vielen umsetzbaren Hinweisen für die Praxis. Sehr gute Referenten mit vielen Erfahrungen.“** T. Staudinger, Nintendo of Europe GmbH
- **„Praxisnah. Geeignet für SAP-Vertragsinhaber und SAP-Interessierte.“** D. Horn-Karn, ENERCON IT Service GmbH
- **„Ich war zufrieden. Klasse Service. Interessante Inhalte.“** L. Löffelsend, Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse (BG ETEM)
- **„Professionelle Vorbereitung und Durchführung. Konkrete Sichtweisen und Methoden wurden sehr anschaulich dargestellt.“** S. Schrader, SANDISAP

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Mandy Zunic

Tel: +49 6196 4722-635

E-Mail: mandy.zunic@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit ab	€ 99,-	€ 159,-

Buchen Sie online und sichern Sie sich das garantiert **günstigste Ticket**. Wir bieten Ihnen eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



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 direkt Verbesserungstipps für Ihr SAP-Lizenzmanagement.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Yvonne Schaezle

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

E-Mail: yvonne.schaezle@managementcircle.de

■ Termine und Veranstaltungsorte

20. und 21. August 2018 in Frankfurt/M. 08-86125
QGREENHOTEL by Méliá, Katharinenkreisel (Opelrondell)
60486 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 70730-0 Fax: +49 69 70730-333
E-Mail: qgreen.frankfurt@melia.com

1. und 2. Oktober 2018 in München 10-86126
Hotel Insel Mühle München, Von-Kahr-Straße 87
80999 München, Tel.: +49 89 810 11 20, Fax: +49 89 812 05 71
E-Mail: hotel@inselmuehle.com

15. und 16. November 2018 in Köln 11-86127
Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24
50679 Köln, Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** 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.

■ 3 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- ✓ Sie informieren sich über die **aktuelle SAP-Preisliste** und die Chancen und Risiken für Ihren Lizenzbestand.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihr **Lizenzmodell analysieren** und Ihren **Lizenzbestand neu strukturieren** und **optimieren**.
- ✓ Sie lernen die **neue Metrik bei der indirekten Nutzung von SAP** kennen und hören, welche Lösung ab sofort für welchen SAP-Kunden gilt.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Der einfachste Weg:

www.managementcircle.de/08-86125

oder das Anmeldeformular zum Ausfüllen: www.managementcircle.de/form

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 € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor 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, an die unten genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Management Circle AG
Postfach 56 29
65731 Eschborn/Ts. (Germany)

➔ Anmeldung / Kontakt

✉ anmeldung@managementcircle.de
☎ +49 6196 4722-800
💬 kundenservice@managementcircle.de