



Einigung EU & SAP - Freie Support Wahl für SAP-Kunden Unsere Einschätzung & Handlungsempfehlung

Die Europäische Kommission hat am 9. Juli 2026 das Kartellverfahren SAP ERP Aftermarket Support Services mit einem Verpflichtungsbeschluss abgeschlossen. Gegenstand des Verfahrens waren wettbewerbsrechtliche Bedenken hinsichtlich der Wartungs- und Supportbedingungen für SAP-On-Premise-ERP-Systeme. Im Rahmen des Verfahrens hat SAP umfangreiche Verpflichtungszusagen abgegeben, die von der Europäischen Kommission für rechtsverbindlich erklärt wurden.

Die Verpflichtungen gelten weltweit, erfassen sowohl Bestands- als auch Neukunden mit On-Premise-Lizenzen und Wartungsverträgen und sind für einen Zeitraum von zehn Jahren verbindlich. Die Umsetzung wird durch einen unabhängigen Monitoring Trustee überwacht.

Quelle: [Final Commitments of 09-07.2026](#)

Die wichtigsten Änderungen für SAP-Kunden im Überblick:

- **Wiedereinstieg in den SAP-Support wird günstiger**
 - Die bisherige Reinstatement Fee entfällt vollständig.
 - Nachzahlungen für zurückliegende Wartungszeiträume (Back-Maintenance Payment) werden deutlich begrenzt.
 - 50 % der Wartungs- und Supportgebühren, die für den Zeitraum ohne Support (für die kommerzielle Installation, für die die SAP-Wartungs- und Supportleistungen wieder aufgenommen werden) fällig gewesen wären, oder
 - Zahlungen in Höhe von sechs Monatsraten für SAP-Wartungs- und Supportleistungen (für die kommerzielle Installation, für die die SAP-Wartungs- und Supportleistungen wieder aufgenommen werden).
 - Für zahlreiche ältere SAP-Produkte entfällt diese Nachzahlung sogar vollständig.
- **Mehr Freiheit bei Wartung und Support**
 - Kunden können ihre SAP-Systemlandschaft in mehrere Commercial Installations aufteilen.
 - Kunden haben folgende Möglichkeiten:
 - Verschiedene Commercial Installations können unterschiedliche SAP-Supportmodelle aufweisen.
 - Verschiedene Commercial Installations können unterschiedliche Wartungs- und Supportanbieter haben.
 - Eine eigenständige Commercial Installations können überhaupt keinen Wartungs- und Supportvertrag haben.
 - Hierdurch müssen nicht mehr zwangsläufig alle Systeme gemeinsam unter SAP-Wartung stehen.
 - Dadurch kann die Wartung für nicht mehr benötigte Produkte (Shelfware) eingestellt werden.
 - SAP wird klarstellen, bei welchen Arten von Produkten oder Installationen SAP davon ausgeht, dass diese technisch nicht integriert sind und bei denen eine Aufteilung einer SAP-Landschaft in der Regel kein Problem darstellen sollte.
 - Eine nicht erschöpfende Liste von Produkten oder Installationsarten, die nach Ansicht von SAP nicht technisch integriert sind.
 - Eine unverbindliche Richtlinie dazu, was SAP in der Regel als technisch integriert betrachtet.
- **Verpflichtung im Zusammenhang mit der ursprünglichen Laufzeit**
 - Klarstellung der Kündigungsmöglichkeiten: Nach Ablauf der Initial Term kann SAP-Wartung und -Support erstmals gekündigt werden; später ist eine Kündigung jeweils zum Jahresende nach den geltenden Vertragsregelungen möglich.
 - Keine neue Initial Term: Der Erwerb zusätzlicher Lizenzen sowie die Aufteilung einer SAP-Landschaft in mehrere kommerzielle Installationen führen nicht zum Neubeginn der Initial Term.
- **Einfachere Kündigungsmöglichkeiten**
 - SAP schafft zusätzliche Möglichkeiten, ungenutzte Lizenzen und Wartungsverträge zu kündigen, beispielsweise:
 - Für alle Produkte, bei denen die kundenspezifische Wartung die einzige verfügbare Wartungsphase ist,
 - bei gescheiterten Implementierungsprojekten,
 - bei Produkten am Ende ihres Lebenszyklus,
 - bei Insolvenz,
 - bei erheblichem Personalabbau.
 - Hierbei bleiben bestehende Mengenrabatte erhalten.
- **Mehr Flexibilität bei Unternehmenskäufen und -verkäufen (Divestitures)**
 - Beim Verkauf eines Unternehmensteils können SAP-Lizenzen einfacher auf den Käufer übertragen werden.
 - Einfachere Lizenzübertragung bei Unternehmensverkäufen: Bei einer Veräußerung eines Unternehmensteils können bestehende SAP-Lizenzen frei auf den Käufer übertragen werden – ohne Landscape Split, ohne Verlust bestehender Mengenrabatte und ohne zusätzliche Übertragungsgebühren.
 - Nicht übertragene Lizenzen können rabattneutral gekündigt werden: Verbleibende Lizenzen einschließlich Wartung und Support können ohne Verlust der bisherigen Mengenrabatte gekündigt werden.
 - Zusätzliche Gebühren oder der Verlust von Rabatten sollen dabei vermieden werden.
- **Single Metric Contracts**
 - SAP will sogenannte Single Metric Contracts stärker anbieten.
 - SAP soll die Verfügbarkeit von Single-Metric-Verträgen, die Kunden angeboten werden, bei denen die im Rahmen des Vertrags zu zahlenden Gebühren zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mehr als 500.000 Euro betragen, stärker fördern, indem es Kunden, die solche Verträge anfragen, in gutem Glauben entsprechende Vorschläge unterbreitet.
 - Jährliche Überprüfung und mögliche Kostensenkung: SAP kann die vereinbarte Kennzahl jährlich überprüfen (Audit). Bei einer geringeren Nutzung wird zwar nicht die lizenzierte Single Metric-Stufe reduziert, sondern die Wartungsbasis, die zur Berechnung der SAP-Wartungs- und Supportgebühren herangezogen wird, um bis zu maximal 20 % pro Jahr der SAP-Wartungs- und Supportgebühren senken.
 - Lizenzen bleiben bestehen, Vertrag ist flexibel: Nach Ablauf oder Kündigung des Single Metric Contracts bleiben die unbefristeten Lizenzen erhalten; lediglich Wartung und Support enden. Die Regeln des Single Metric Contract gelten pro kommerzieller Installation, und Kunden mit Single Metric Contracts können zudem die Möglichkeit nutzen, separate kommerzielle Installationen gemäß dem Landscape sowie alle anderen in diesen Verpflichtungen dargelegten Optionen nutzen, einschließlich derjenigen im Zusammenhang mit der Kündigung von Lizenzen sowie Wartung und Support, gemäß den geltenden Bestimmungen.
- **Clearing Structure**
 - Interne Clearing Structure für Kundenbeschwerden: Kunden können eine interne Überprüfung verlangen; die zuständigen Mitarbeiter dürfen nicht dem Vertrieb angehören, den Fall bereits bearbeitet haben oder vertriebsabhängig vergütet werden.
- **Implementierung**
 - Umsetzung der Commitments: SAP muss innerhalb von drei Monaten nach Inkrafttreten die relevanten Richtlinien und Standardvertragsvorlagen anpassen und die Grundsätze auch auf bestehende Kundenverträge anwenden, ohne diese formell ändern zu müssen.
 - Information und Schulung: SAP informiert Kunden, Partner und weitere Stakeholder über die Änderungen und führt spätestens sechs Monate nach Inkrafttreten verpflichtende Mitarbeiterschulungen durch, die anschließend jährlich wiederholt werden.
- **Kontrolle der Umsetzung**
 - Ein unabhängiger Monitoring Trustee überwacht zehn Jahre lang die Einhaltung der Verpflichtungen.
- **Schutz der Kunden**
 - SAP darf die Commitments weder unmittelbar noch mittelbar umgehen (Non-Circumvention).
 - Kunden dürfen wegen der Ausübung ihrer neuen Rechte nicht benachteiligt werden (Non-Retaliation).

Sandmeier Consulting Bewertung:

Die Commitments stärken die Position von SAP-On-Premise-Kunden erheblich. Insbesondere die erleichterte Aufteilung von SAP-Landschaften, neue Kündigungsmöglichkeiten, der Wegfall der Reinstatement Fee sowie der erleichterte Wechsel zu alternativen Supportmodellen schaffen zusätzliche wirtschaftliche Handlungsspielräume. Gleichzeitig bleiben die Commitments auf On-Premise-Lösungen beschränkt und setzen teilweise konkrete Voraussetzungen voraus. Ob sich hieraus Vorteile für SAP-Kunden ergeben, ist daher stets anhand der individuellen Vertrags- und Lizenzsituation zu prüfen.

Sandmeier Consulting Handlungsempfehlungen:

Vor dem Hintergrund der neuen Verpflichtungszusagen empfehlen wir Unternehmen mit SAP-On-Premise-Systemen, ihre bestehende Lizenz- und Wartungsstrategie zeitnah zu überprüfen. Die neuen Regelungen eröffnen in vielen Fällen zusätzliche Optimierungsmöglichkeiten, die unter den bisherigen Vertragsbedingungen nicht oder nur eingeschränkt bestanden.

Insbesondere empfehlen wir die Prüfung folgender Themen:

- **Bestehende SAP-Vertragsstruktur prüfen**
 - Anzahl und Aufbau der Commercial Installations analysieren.
 - Prüfen, ob eine Aufteilung der SAP-Landschaft (Landscape Split) wirtschaftliche Vorteile bietet.
- **Wartungsstrategie überprüfen**
 - Prüfen, welche Systeme weiterhin SAP-Support benötigen.
 - Wirtschaftlichkeit eines Wechsels zu Third-Party-Support oder eines vollständigen Verzichts auf Wartung bewerten.
 - Möglichkeiten eines späteren Wiedereinstiegs in den SAP-Support unter den neuen, günstigeren Bedingungen berücksichtigen.
- **Lizenzportfolio optimieren**
 - Nicht mehr benötigte Lizenzen identifizieren.
 - Prüfen, ob Teilkündigungen aufgrund der neuen Regelungen möglich sind (z. B. End-of-Life-Produkte, gescheiterte Implementierungen oder Personalabbau).
 - Auswirkungen auf Wartungsgebühren bewerten.
- **Unternehmensveränderungen berücksichtigen**
 - Bei Carve-outs, Verkäufen oder Umstrukturierungen prüfen, ob Lizenzen auf Erwerber übertragen oder kündigungsneutral reduziert werden können.
 - Neue Möglichkeiten zur Lizenzübertragung ohne Rabattverlust nutzen.
- **Single Metric Contracts bewerten**
 - Prüfen, ob ein Single Metric Contract wirtschaftliche Vorteile bietet.
 - Mögliche Einsparungen durch jährliche Anpassung der Wartungsbasis berücksichtigen.
 - Audit- und Dokumentationspflichten bewerten.
- **Neue Rechte aktiv nutzen**
 - Bei Problemen mit der Umsetzung der Commitments die Clearing Structure oder den Monitoring Trustee einbeziehen.

Die Einigung mit der EU schafft neue Rahmenbedingungen für SAP-Kunden – jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die Auswirkungen auf Ihre SAP-Landschaft zu bewerten. Gerne unterstützen wir Sie dabei, Handlungsbedarfe zu identifizieren und die daraus resultierenden Chancen optimal zu nutzen.

Haben Sie **Fragen zu den neuen Chancen?** Wir helfen gerne!

sales@sandmeier-consulting.de