

SAP-Lizenzen: In vier Schritten zum Erfolg.

Ihr Weg in die Transformation: mit der
richtigen Strategie zum richtigen Zeitpunkt
Ballast loswerden und Kosten optimieren.

Die Fragestellung, wann und vor allem wie eine Transformation zur neuen SAP-Technologie vollzogen werden kann und sollte, ist bei SAP-Kunden allgegenwärtig. DIGITAL WATERKANT bietet individuelle Lösungen rund um das Thema S/4HANA.

Phase I: Analyse – Begutachtung Dokumente

- Analyse und Begutachtung der aktuellen SAP-Wartungs- und SAP-Lizenzvertragssituation auf mögliche Kostensenkungspotentiale unter Einbeziehung einer vom Auftraggeber durchgeführten Vermessung, unter anderem Analyse auf:
 - Korrekte Anrechnung von Altverträgen
 - Korrekte Lizenzierung von berechtigten Usern und Engines
 - Einhaltung von Sonderregelungen
 - Risiken aus indirekter Nutzung und anderer möglicher Lizenznachforderungen der SAP
- Auswertung und Begutachtung der SAP Lizenzvermessung
- Erstellung einer „Lizenzübersicht“ (Excel Datei): alle Verträge inklusive aller Nutzertypen, Engines und Sonderregelungen – alle User und Engines laut Vermessung
- Ermittlung der zukünftigen Bedarfe

Phase II: Analyse – Nutzungsanalyse der SAP-Systeme

- Toolunterstützte und automatisierte Analyse der von dem Kunden nach Übergabe einer Anleitung maschinell (Zeitaufwand für den Kunden etwa zwei Stunden) zur Verfügung gestellten Daten.
- Diese Daten werden durch das Tool konsolidiert und folgende Ergebnisse ermittelt:

- Analyse der realen Systemnutzung von Transaktionen durch relevante Anwender sowie Abgleich mit der aktuellen Anwenderklassifizierung
- Abgleich der aktuellen Anwenderklassifizierung mit den Systemvorgaben (USR06) bzw. den vertraglich verfügbaren Lizenztypen
- Anwendergenauer Lizenzvorschlag basierend auf der realen SAP-Nutzung
- Mapping der genutzten Funktionalitäten gegen der SAP S/4HANA Simplification List zur Identifizierung von zukünftigen Veränderungen der Standardtransaktionen sowie darauf aufbauend anwendergenauer Lizenzvorschlag für das Core System unter Verwendung des Lizenzierungsmodells für SAP S/4HANA

Phase III: Optimierung

- Skizzierung eines optimierten SAP-Lizenzbebauungsplans des Ist-Zustands und des Soll-Zustands, z. B.:
 - Vereinheitlichung von Nutzertypen
 - Rekonfiguration
 - Vertragsoptionen auf mögliche Kostensenkungspotentiale
 - Ansätze für Verhandlungen zur Kostenoptimierung
 - Zusammenführung und Bereinigung der Verträge
- Festlegung des weiteren Vorgehens
 - Verhandlungsstrategie und Verhandlungstaktik

Phase IV: Umsetzung

- Erstellung eines Verhandlungspositionspapiers und Positionierung bei SAP
- Gespräche und Verhandlungen mit der SAP
- Analyse und Bewertung von SAP Angeboten
- Vorbereitung und Abstimmung von alternativen Szenarien (z.B. bei anderen SAP-Kunden) und Gegenangeboten
- Durchsetzung der Kunden-Vorstellungen (soweit möglich)
- Vertragsabschluss