

S/4HANA: DIE PASSENDE LIZENZSTRATEGIE ENT- WICKELN UND UMSETZEN

KLAUS WEIBERG // 04.05.2022

IMAGINE

MITTELSTANDSFORUM 2022

AGENDA



01 **UNTERSCHIEDLICHE
AUSGANGSLAGE DER KUNDEN**

02 **ÜBERBLICK DER VERSCHIEDENEN
S/4HANA LIZENZMÖGLICHKEITEN**

03 **BEWERTUNG DER VERSCHIEDENEN
LIZENZEN**

04 **EINIGE KONKRETE
KUNDENBEISPIELE**

05 **EMPFEHLUNG FÜR VORGEHEN**

06 **TAKE AWAYS**

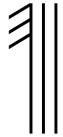
07 **FRAGEN, DISKUSSION**

1

UNTERSCHIEDLICHE AUSGANGSLAGE DER KUNDEN



AUSGANGSLAGE (1/2)



**VERTRAGS-
KONSOLIDIERUNG
AUFGRUND ZUKAUF
UNTERNEHMEN**

bzw. mehrere Lizenzverträge



**WEITERER LIZENZBEDARF
IM UNTERNEHMEN**



**HOSTING ANBIETER
FORDERT NEUE
DATENBANK**



**KONKRETES
TRANSFORMATIONS-
PROJEKT ZUR
UMSTELLUNG AUF
S/4HANA**

AUSGANGSLAGE (2/2)



**BUDGETPLANUNG FÜR
EIN MÖGLICHES
TRANSFORMATIONS-
PROJEKT**



**WECHSEL DES
BETRIEBSKONZEPTES**



**NEUE ANFORDERUNGEN
AN PROZESSEN**



BLICK DSAG INVESTITIONSREPORT 2022

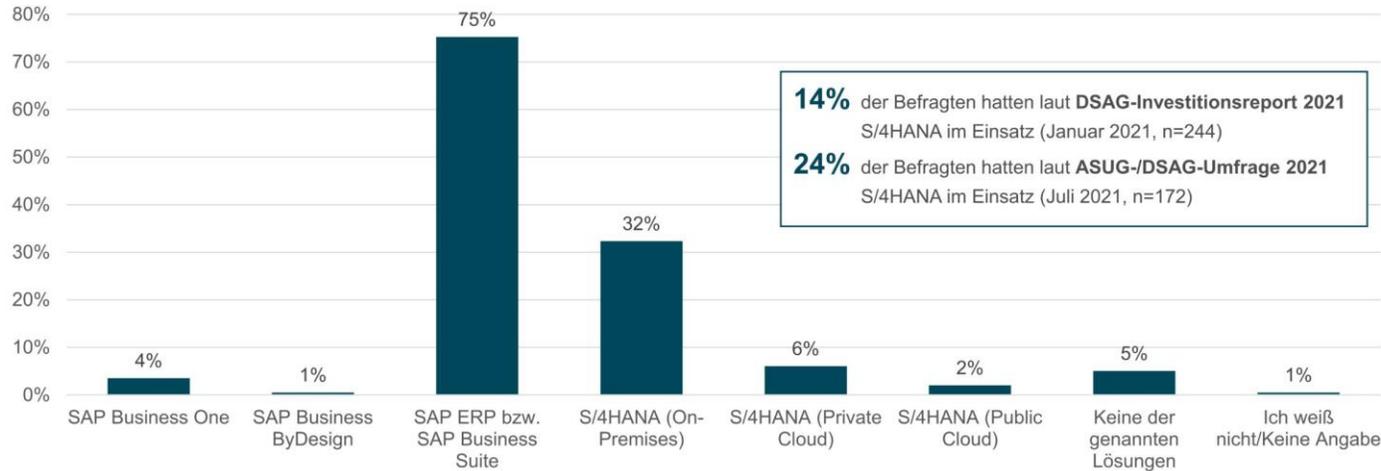


DSAG-Investitionsreport 2022



Nutzung von SAP-ERP-Lösungen

Welche der folgenden **SAP-ERP-Lösungen** haben Sie in Ihrem Unternehmen bzw. in Ihrer Organisation im Einsatz? (Mehrfachnennungen möglich)



© DSAG e.V.

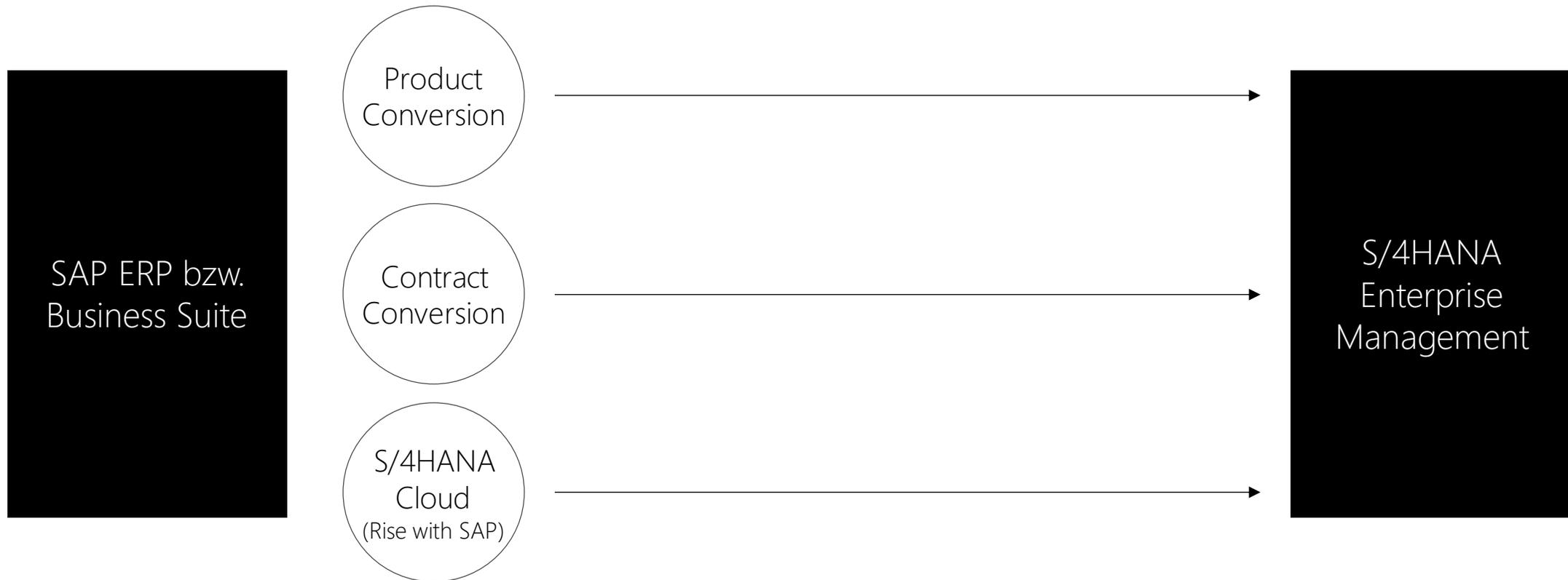
n=198

2

ÜBERBLICK DER VERSCHIEDENEN S/4HANA LIZENZMÖGLICHKEITEN



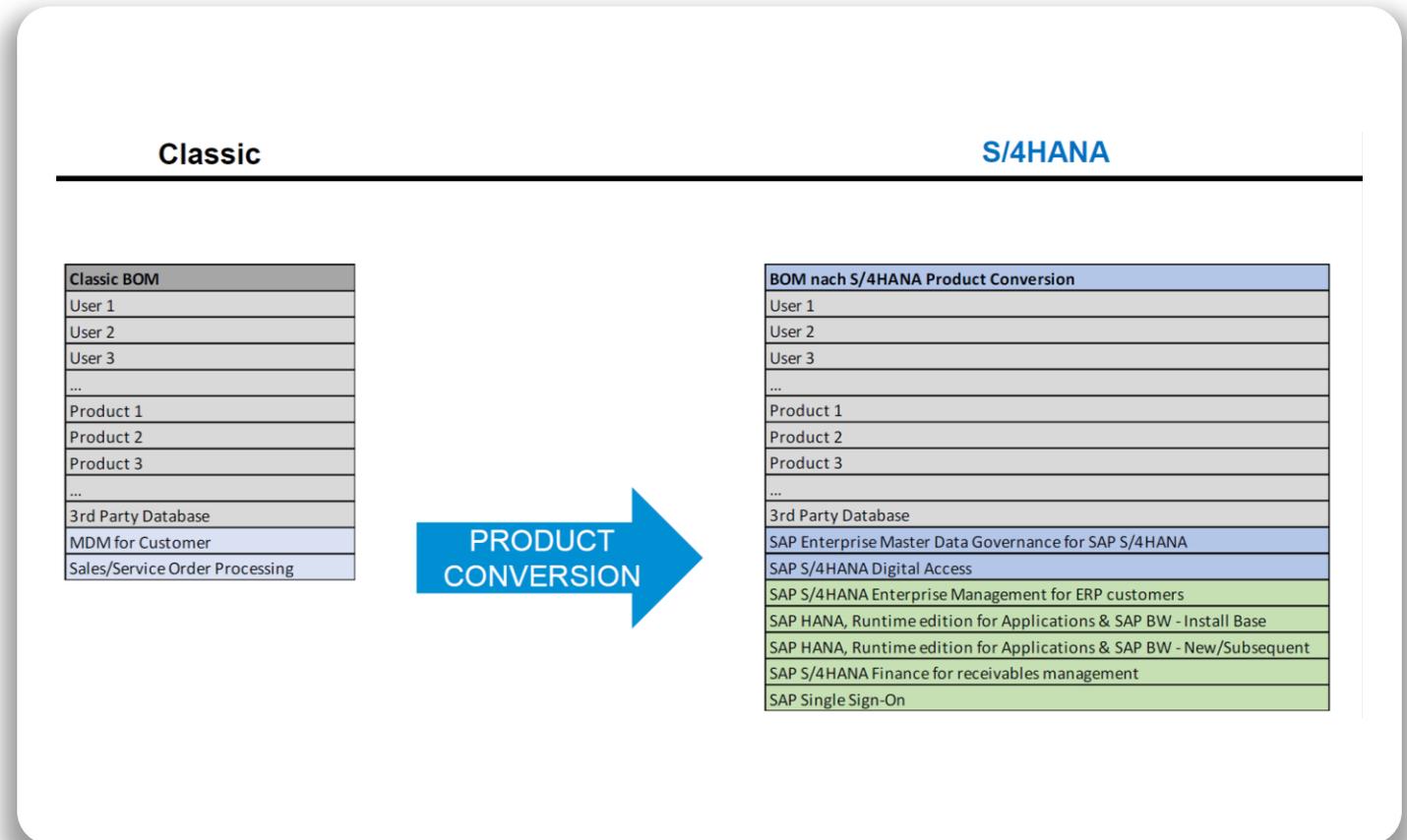
S/4HANA LIZENZMÖGLICHKEITEN



PRODUCT CONVERSION



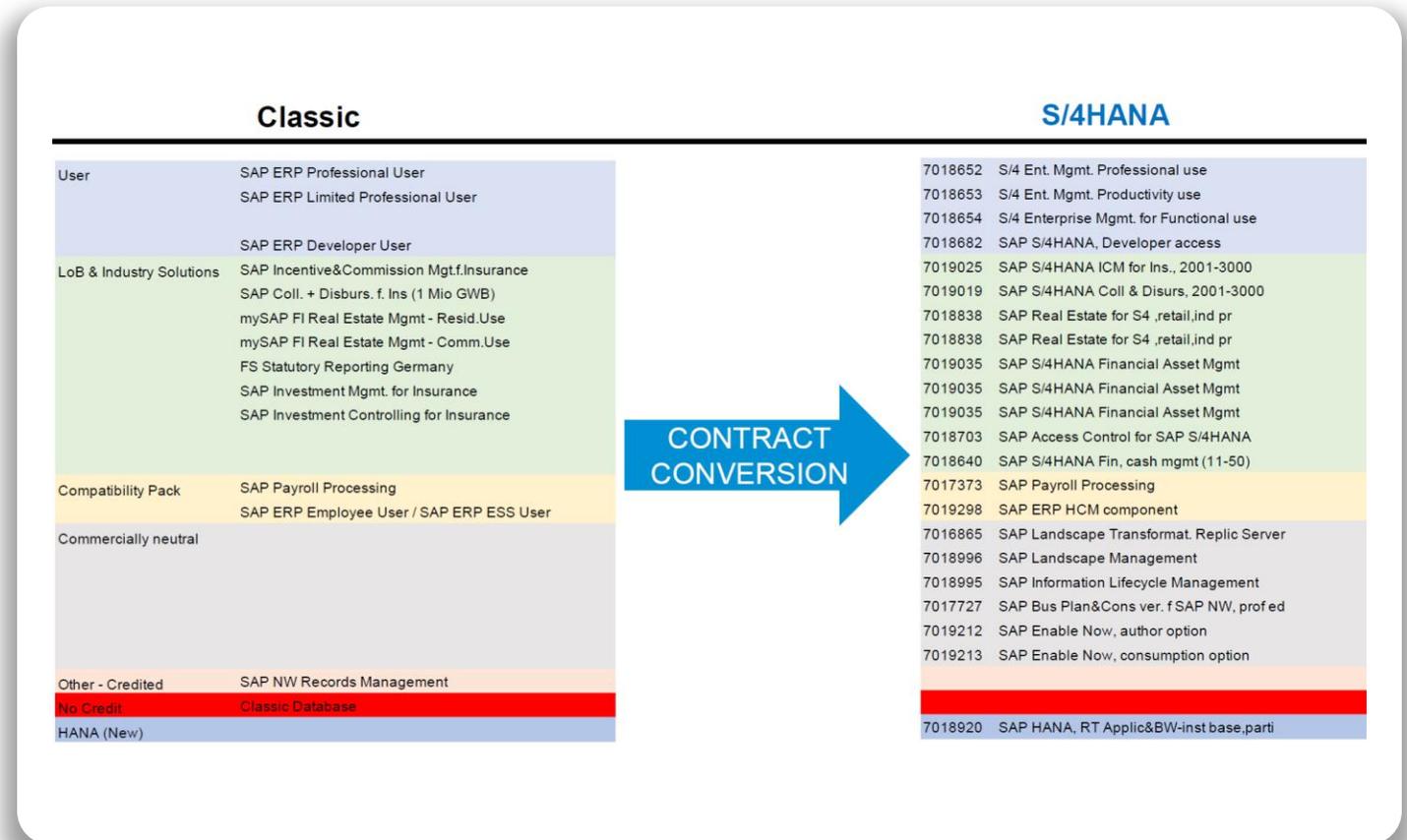
- ALLE BESTEHENDEN NUTZER UND ENGINES WERDEN MITGENOMMEN
- BERECHNUNGSBASIS FÜR DEN 15 % HANA DB AUFSCHLAG IST DER SAP APPLICATION VALUE (SAV) OHNE DB
- ZUSÄTZLICH IST DAS SAP S/4HANA ENTERPRISE MANAGEMENT FOR ERP CUSTOMERS ZU LIZENZIEREN
- KLASSISCHE PRODUKTE WERDEN MIT S/4HANA NACHFOLGER ERSETZT, MÖGLICHE ANRECHNUNGEN



CONTRACT CONVERSION



- MAPPING DER BESTANDSUSER AUF NEUES NUTZERMODELL S/4HANA
- ALTE SHELFWARE WIRD ZURÜCKGELASSEN
- ANRECHNUNG DES BISHER GETÄTIGTEN NETTO-LIZENZINVEST
- ERHÖHUNG DES VERTRAGS-VOLUMENS NOTWENDIG
- KANN AUCH NACH EINER PRODUCT CONVERSION DURCHGEFÜHRT WERDEN



DAS IST IN RISE WITH SAP ENTHALTEN



Zentrales ERP / das
„Filetstück von RISE“

SAP S/4HANA as a Service

(Public Cloud/Private Cloud
deployed & run by SAP)

WEITERE PLATTFORMEN UND TOOLS

(Land & Expand-Ansatz), insbesondere:

- Business Process Intelligence Tools
- SAP Business Network („Ariba Network“)
- SAP Business Technology Platform

1 VERTRAG

für alles
als Subscription

BETRIEB & SUPPORT

der RISE-Komponenten
durch SAP

FOLGENDE VORAUSSETZUNG SIND WICHTIG



METRIK:

FUE = Full User Equivalent

Beispiel:

- Developer = 2 FUE
- Professional = 1 FUE
- Project User = 0,2 FUE

MINDESTABNAHMEN:

Private: ab 60 FUE's

Public: ab 35 FUE's

Staffelpreise ab definierter Anzahl von FUE's

WEITERE WICHTIGE INFORMATIONEN:

- Restriktionen auf der Public Cloud für Add On's, Branchenlösungen, Anpassungen
- Stufenweise Stilllegung der bestehenden SAP Nutzer/Produkte aus dem bestehenden SAP Pflegevertrag

3

BEWERTUNG DER VERSCHIEDENEN LIZENZEN



**CONTRACT
CONVERSION****PRODUCT
CONVERSION****RISE
WITH SAP****LIZENZUMFANG**

Feste Nutzerstruktur mit named User	X	X	-
Permanente Nutzerwandlung bzw. dynamische Zuweisung	-	-	X
Mögliche Stilllegung bei Lizenzumstieg	X	-	X

ANRECHNUNGSMÖGLICHKEIT DER BISHER GETÄTIGTEN LIZENZINVEST

Definiertes Anrechnungsmodell der getätigten Lizenzkäufe	X	X	-
--	---	---	---

SUPPORT /BETRIEB

Cloud-Infrastruktur (Azure, AWS, Google) für Ihr neues SAP S/4HANA enthalten	-	-	X
Abschluss eines separaten Pflegevertrags	X	X	-
Freie Wahl des Betriebs Ihres neuen SAP S/4HANA als Full Managed Service zzgl. weiterer Services (Non SAP)	X	X	-
Beibehaltung des bestehenden Supportmodells (Enterprise, Standard)	X	X	-

KONTINUIERLICHE INNOVATION – TRANSFORMATIONAL APPLICATION SERVICES

Technical Upgrade incl.	O	O	X
	-		

4

EINIGE KONKRETE KUNDENBEISPIELE



KUNDENBEISPIEL CONTRACT CONVERSION



AUSGANGSLAGE

- Oracle DB im Einsatz; BW/4 sowie GTS bereits auf HANA
- Historisch gewachsene Lizenzlandschaft inkl. Sonderuser, Altprodukte
- Anstehender Wechsel ins Hosting → Wechsel der DB auf HANA → Komprimierung DB → Kostenreduzierung → State-of-the-Art Systemarchitektur
- Userwachstum aufgrund von weiteren Roll-Outs

ÜBERLEGUNGEN

- Product Conversion (aktueller Lizenzbestand + HANA-DB + S/4 EM) vs. Contract Conversion (Einsatz neues S/4-HANA Lizenzmodell inkl. noch nicht lizenzierter Produkte, komplette Stilllegung Altlizenzen)

GRÜNDE FÜR EINE CONTRACT CONVERSION

- Auflösung von Shelfware
- Partizipation von erhöhten Rabatten aufgrund des Lizenzvolumens
- Zukunftssichere Einmalinvestition inkl. Konfigurationsrecht
- Strategische Entscheidung seitens CIO/CFO

KUNDENBEISPIEL PRODUCT CONVERSION



AUSGANGSLAGE

- DB2 im Einsatz, Aktueller Vertrag SAP ERP mit DB2 (Runtime)
- Wechsel von Eigenbetrieb ins Hosting → Wechsel der DB geplant
- Digital Access mit berücksichtigen
- Weiterer separater Lizenzvertrag einer anderen Konzerngesellschaft in Südamerika
- S/4HANA Transformationsprojekt ist schon in Planung

ÜBERLEGUNGEN

- Product Conversion (aktueller Lizenzbestand + HANA-DB + S/4 EM) vs. Contract Conversion (Einsatz neues S/4-HANA Lizenzmodell)

GRÜNDE FÜR EINE PRODUCT CONVERSION

- Noch keine finale Bewertung von neuen Engine/Lösungen erfolgt
- Kfm. Entscheidung für Product Conversion
- Option auf eine spätere Contract Conversion für Vertragsharmonisierung

KUNDENBEISPIEL RISE WITH SAP



AUSGANGSLAGE

- SAP ERP für die Bereiche FI,CO, SD und MM-Einkauf mit Altsystem Produktion im Einsatz
- Eigenbetrieb der SAP Lösung
- Ablösung des Subsystems Produktion bei einer Transformation zu S/4HANA

ÜBERLEGUNGEN

- Product Conversion vs. Contract Conversion
- Betriebskonzept soll von Eigenbetrieb ins Hosting verändert werden
- Flexiblere Lizenz bzw. Nutzergestaltung
- Nutzung von neuen Innovationen, neue Oberfläche (FIORI)

GRÜNDE FÜR RISE WITH SAP

- Schneller Umstieg auf ein neues Betriebskonzept mit flexiblen Lizenzmodell
- Einen Vertragspartner, keine separate Ausschreibung für Hosting notwendig
- Reduzierung der Projektlaufzeit durch schnelle Bereitstellung

5

EMPFEHLUNG FÜR VORGEHEN



MÖGLICHES VORGEHEN



**S/4HANA
TRANSFORMATION**

ALLE

aufgenommenen Informationen werden gemeinsam bewertet und eine Empfehlung für den optimalen S/4 Lizenzumstieg vorgestellt

BERECHNUNG

Durchführung der konkreten Berechnungen auf Basis der Kundendaten



AUFNAHME ALLER

Rahmenbedingungen, Strategie

ANALYSE

Heutige Vertragssituation wird untersucht. Zukünftige Bedarfe (User, Funktionalität)

6

TAKE AWAYS

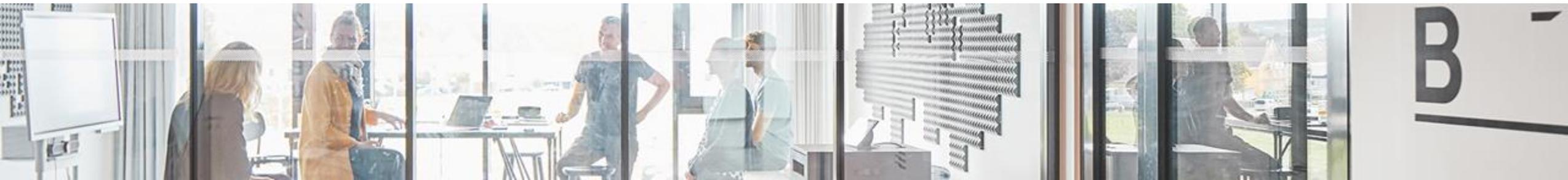


**INDIVIDUELLE BETRACHTUNG DER
AUSGANGSLAGE NOTWENDIG:
VERSCHIEDENE LÖSUNGSWEGE MÖGLICH**

**EMPFEHLUNG FÜR STRUKTURIERTES
VORGEHEN IM RAHMEN EINER ROADMAP**

KOMBINATION VON MÖGLICHKEITEN

**TAKE
AWAYS**



VIELEN DANK!

IHRE
FRAGEN?

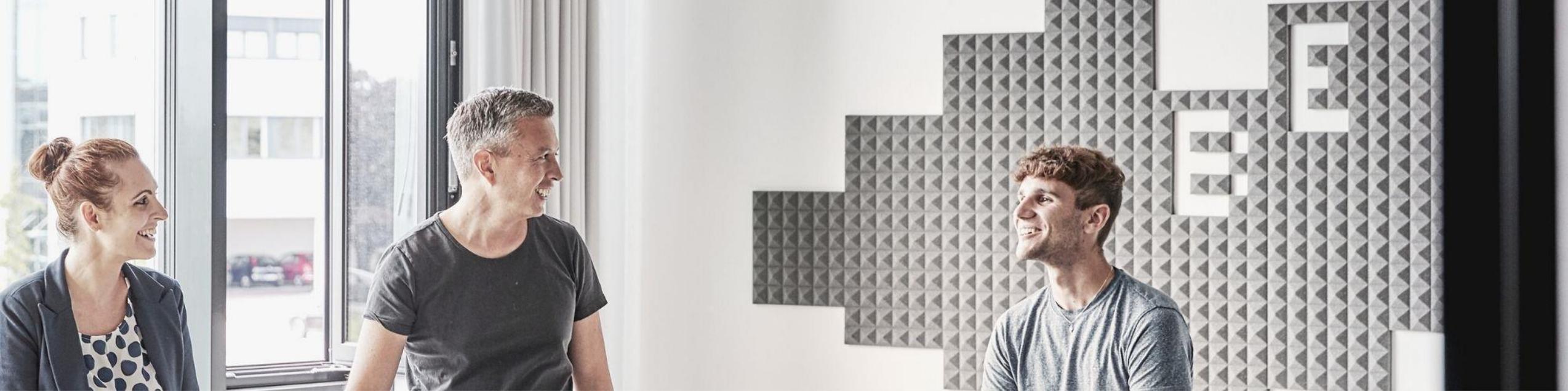


<https://bit.ly/3haSNLC>

HIER FINDEN SIE:

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



CONTACT

KLAUS WEIBERG

SENIOR DIRECTOR CUSTOMER SUCCESS MANAGEMENT
ALL FOR ONE GROUP SE

T +49-89-1490 226-10

M +49-173-3424654

Mail klaus.weiberg@all-for-one.com

DISCLAIMER



The information contained in these documents is confidential and must not be disclosed without prior written permission from All for One Group SE. All texts, images and graphics are subject to copyright and other laws on the protection of intellectual property. All rights to these documents are reserved by All for One Group SE.

All for One Group SE provides these documents without any obligation, guarantee or warranty, neither expressly nor implicitly. All for One Group SE assumes no responsibility for errors or inaccuracies in this document, unless such defects are based on intent or gross negligence. The contents of these documents are subject to change by All for One Group SE without notice. These documents are purely for informative purposes and must not be incorporated in a contract, used for trade purposes or transmitted to a third-party, unless they are designated for such use or with prior written permission from All for One Group SE.