

Ein unverzichtbarer Leitfaden für zukunftsorientierte IT-Führungskräfte

# Wie man zu SAP® S/4HANA migriert, und das ohne einen Mehrpreis zu bezahlen



snow \*  
snow

# SAP hat die Unterstützung für Business Suite 7 Core Applications bis 2025 erweitert. Damit soll insbesondere Kunden mit älteren ERP-Systemen der Weg in die Cloud mit einem realistischen Zeitrahmen für den Umstieg auf S/4HANA geebnet werden.

Wir alle wissen, dass die Migration eine Mammutaufgabe darstellt, und so überrascht es niemanden, dass die Umstellung auf S/4 HANA nur langsam voranschreitet. Die Migration ist ein zeitaufwändiger und kostspieliger Prozess, vor dem viele Unternehmen zurückschrecken. Einige glauben bereits, dass SAP auch über 2025 hinaus eine Verlängerung anbieten wird, während einige größere, komplexere Unternehmen weiterhin mit älteren Systemen arbeiten werden.

## Ein Ansporn zum Fortschritt

SAP bietet Unternehmen attraktive finanzielle Anreize, zu S/4HANA zu wechseln, um die Einführung zu fördern. Migrationswillige Kunden haben Anspruch auf 100 % Anrechnung im Jahr 2019, was bedeutet, dass es noch nie einen besseren Zeitpunkt gegeben hat, um Ihren SAP® Bestand zu entrümpeln und sich in die beste Position zu versetzen, um das günstigste Migrationsabkommen auszuhandeln.

Über den finanziellen Anreiz hinaus bietet die Migration zu S/4HANA Unternehmen die echte Chance, Altlasten durch die Abschaffung veralteter Prozesse, Verträge und Technologien zu entsorgen. Die Migration bietet außerdem die Möglichkeit, ungenutzte Lizenzen aufzugeben und einen robusten Bestand aufzubauen, der sicherstellt, dass Unternehmen nur für das bezahlen, was sie in ihrem neuen System benötigen.

In dieser praktischen, schrittweisen Anleitung erfahren Sie, was Sie vor einem Wechsel zu S/4HANA beachten sollten und was Sie für eine gut geplante Migration benötigen:

### Informationen darüber, was mit einer Migration verbunden ist

- Eine Anleitung, mit deren Hilfe Sie beurteilen können, ob Sie für die Migration bereit sind
- Einen Überblick über Ihre Bestände und wie Sie diese optimieren können, um das beste Ergebnis für Ihr Unternehmen zu erzielen
- Ausreichendes Verständnis der neuen Lizenztypen
- Wissen, wie Sie das Beste aus Ihren Verhandlungen mit SAP herausholen können

# Was ist mit einer S/4HANA-Migration verbunden?

**S/4HANA ist viel mehr als nur ein technologischer Wandel. Es stellt einen grundlegenden Wandel in der Art und Weise dar, wie SAP als Anbieter agiert und stellt eine wesentliche Veränderung in der Beziehung zum Kunden dar. Darüber hinaus ist es ein weitaus komplexerer Migrationsprozess als der Wechsel von R/2 auf R/3, der letzten größeren technologischen Veränderung von SAP.**

In diesem Abschnitt werden wir uns mit den ersten beiden wichtigen Entscheidungen befassen, die SAP-Kunden treffen müssen, und die Informationen betrachten, die für eine reibungslose Migration zur Verfügung stehen.

## Bin ich bereit für die Migration?

Wenn man die Migration erwägt, sollte man daran denken, dass man keine vollständige und sofortige Veränderung vornehmen muss. Der Kauf von S/4HANA bedeutet nun nicht, dass Sie Ihre gesamte SAP-Umgebung sofort migrieren müssen: Sie haben genügend Zeit, schrittweise vorzugehen. In Wirklichkeit werden nur sehr wenige Unternehmen in der Lage sein, etwas anderes zu tun. Selbst mit Unterstützung eines erfahrenen Beratungsunternehmens könnte die erste Phase der Migration eines bestehenden SAP-Systems nach S/4HANA mindestens ein Jahr, und um die operative Funktionalität des bestehenden Systems zu erreichen, wahrscheinlich eher zwei Jahre dauern.

## Entscheidung 1: Green-Field oder Brown-Field?

Die erste Option für Unternehmen besteht darin, sich für eine völlig neue Implementierung von S/4HANA zu entscheiden oder die bestehenden Prozesse und Daten nach S/4HANA zu migrieren.

- **Der erste, sogenannte Green-Field-Ansatz ist einfacher und kann schnellere Innovation und Übernahme unterstützen. Bislang wurden rund 40 % des S/4HANA-Softwareumsatzes mit neuen SAP-Kunden erzielt, deren Anwendungen von Grund auf neu sind**

- **Der zweite, sogenannte Brown-Field-Ansatz oder Umsetzung, ist am besten für diejenigen geeignet, die Änderungen an bestehenden Geschäftsprozessen minimieren möchten, da er einen reibungsloseren Übergang ermöglicht**

## Entscheidung 2: Vertragsanpassung

Bestehende SAP-Kunden werden eine zweite Entscheidung bezüglich der Systemumstellung zu treffen haben. Die Umstellung und Modernisierung Ihres ERP-Systems ist ein Großprojekt, insbesondere für große, etablierte Unternehmen, und eine gewisse Komplexität ist unvermeidlich. Sie müssen folgende Punkte berücksichtigen und intensiv vorbereiten:

- **Umwandlungsplanung und Infrastrukturdesign**
- **Entfernen/Umwandeln von benutzerdefiniertem Code**
- **Unterschiede in der S/4-Funktionalität; Fiori-Benutzeroberflächen und neue Möglichkeiten der Berichterstattung**

Es gibt mehrere SAP S/4 Übergangsoptionen, aber der Schlüssel für die erfolgreiche Migration liegt darin, sich auf den Schutz der Investition zu konzentrieren und Parallel- oder Doppellizenzen zu vermeiden.



# Optimierung

Die SAP-Lizenzierung ist komplex. Daher benötigen Sie einen Prozess, der Ihre Investition schützt, indem Sie genau bestimmen, welche Produkt- oder Vertragsumstellung für Ihr Unternehmen die beste ist. Vor allem ist es wichtig, die alte Vertragswelt nicht zu verlassen, bis man genau weiß, was man in Zukunft benötigt.

Der so wichtige Vorgang der richtigen Größen- und Wertermittlung Ihres Softwarebestands lässt sich in vier Schritte unterteilen:

- 1. Bestandsaufnahme: Dazu gehören Vertragsanalysen (Inventur und Compliance), toolbasierte Nutzungsanalysen (was nutzen Sie?), toolbasierte Bedarfsanalysen (was benötigen Sie für S/4HANA?)**
- 2. Aufräumen: Im Rahmen dieses Prozesses berechnen Sie Ihren anfänglichen Softwarebestandswert, geben ungenutzte oder doppelte Benutzerlizenzen frei und optimieren Ihre bestehenden Lizenzanforderungen anhand der tatsächlichen Nutzung**
- 3. Anpassung: In diesem Schritt können Sie ein Berechtigungskonzept einführen, das Lizenzmetriken berücksichtigt und die Berechtigungen an die Nutzung anpasst**
- 4. Kostenanalyse: Bei der Migration nach S/4 HANA sollten Sie sich überlegen, welches Übergangsmodell für Ihr Unternehmen am günstigsten ist**

Mit einem geeigneten Software Asset Management-Tool, wie beispielsweise Snow Optimizer for SAP® Software, wird der Prozess gemäß diesen vier Schritten automatisiert und optimiert. Dies verschafft Ihnen selbst in einer neuen hybriden Systemlandschaft einen vollständigen Überblick über Ihre Benutzerlizenzanforderungen.

Nach Abschluss der Optimierung können Sie die Differenz zwischen dem ursprünglichen und dem entsprechend

dimensionierten Software-Bestandswert berechnen, um den Anrechnungsbetrag zu ermitteln, den Sie für die S/4HANA-Kosten nutzen könnten:

- 1. Durchführung einer Basisbewertung aller Benutzer und Lizenzen innerhalb der SAP-Umgebung, um festzustellen, welche Lizenzen dem jeweiligen Benutzer zugeordnet wurden**
- 2. Erfassung aller Verträge, Ergänzungen und Ansprüche**
- 3. Diese Daten werden kombiniert, um den Gesamtwert Ihres Bestands zu ermitteln**

Alle ungenutzten Lizenzen und Software, sogenannte Shelfware, können in den Verhandlungen mit SAP verwendet werden.

## Snow for SAP® verwenden®

Snow for SAP® kann Ihnen helfen, sich vor Beginn Ihrer Vertragsverhandlungen einen vollständigen Überblick über Ihre aktuelle SAP-Lizenzlandschaft zu verschaffen – so können Sie leichter erkennen, was Sie für S/4HANA benötigen. Neben der Analyse bestehender SAP-Verträge (Analyse des Lizenzbestands) und der Anforderungsanalyse (SAP S/4HANA-Produktliste und Anzahl/Kosten der Anforderungen, Gesamtvolumen und Pflege) bietet Snow for SAP® eine vollständige Nutzungsanalyse und kann Ihnen die Beantwortung der folgenden wichtigen Fragen erleichtern:

- **Wer verwendet welches SAP-System?**
- **Wie wird es verwendet?**
- **Welche neuen SAP S/4HANA-Benutzerlizenzen werden aufgrund dieser Nutzung benötigt?**
- **Was kostet mich das?**



# Das Beste aus Ihren Verhandlungen mit SAP herausholen

S/4HANA ist eine der teuersten Datenbanken auf dem Markt und daher sind Verhandlungen wichtig, um sicherzustellen, dass Sie Ihre Kosten im Griff haben. Wie bei jedem Verhandlungsprozess gibt es viele verschiedene Möglichkeiten und Schritte, die dazu beitragen, dass Sie das beste Angebot erhalten. In diesem Abschnitt untersuchen wir, wie der Überblick über Ihr Portfolio Ihre Position bei der Neuverhandlung von Vertragsbedingungen stärken und Ihr Unternehmen vor zukünftigen Preisänderungen schützen kann.

## Transparenz, der entscheidende Schritt

Ein wesentlicher Vorteil des Umstiegs auf S/4HANA besteht darin, dass Sie die Möglichkeit erhalten, Ihren gesamten Lizenzbestand neu auszuhandeln. Durch die Umwandlung von Shelfware in valuable Assets können Sie auch den zusätzlichen Vorteil einer Reduzierung der jährlichen Laufzeitlizenzen und -wartung erzielen.

## Die Produktumstellung verstehen

Neben finanziellen Anreizen für die Migration erleichtert SAP den Migrationspfad weiter, indem der Kunde die

Möglichkeit erhält, entweder schrittweise mit dem jeweiligen Produkt zu migrieren oder einen völlig neuen Vertrag auszuhandeln, ohne die bestehenden Lizenzen zu aktualisieren. Alte Verträge können durch einen einzigen neuen Vertrag ersetzt werden, was die Verwaltung in der Zukunft wesentlich vereinfacht.

Der Wechsel zu einem neuen S/4HANA-Vertrag vereinfacht die Migration. Er ermöglicht den Kauf dessen, was Sie für S/4HANA benötigen, und die Kosten dafür ersetzen Ihre bisherigen Lizenzkosten. Dabei sollte jedoch beachtet werden, dass sich die massiven Rabatte nicht auf die Wartung erstrecken und die Kosten dafür weiterhin nach dem Listenpreis berechnet werden.

## Kompatibilitätspakete

S/4HANA Compatibility Packs bieten Kunden die Möglichkeit, bereits lizenzierte Funktionen in der neuen S/4HANA-Welt weiter zu nutzen.

Einige Transaktionen wurden durch neue Transaktionen und/oder SAP Fiori-Apps ersetzt, während andere ohne Ersatz gelöscht wurden.

## Produktumstellung – Phasenweiser Ansatz

Überlegungen	Vorteile
Sie behalten Ihren bestehenden Vertrag bei	Sie können eine Schritt-für-Schritt-Umstellung durchführen
Sie können nicht auf Produkte umstellen, die Sie nicht bereits besitzen	Sie müssen nicht alles neu lizenzieren; Sie können sich auf einen Schritt nach dem anderen konzentrieren, z.B. Engines
SAP gewährt Ihnen eine 100 % Gutschrift im Jahr 2019	Die „klassischen“ SAP-Anwendungen können Sie auch nach der Umstellung noch bis 2025 nutzen

## Vertragsumwandlung – für Kunden, die sich auf S/4HANA festgelegt haben

Überlegungen	Vorteile
Sie handeln einen neuen Vertrag aus	Sie stellen auf ERP- und Datenbanktechnologie der nächsten Generation um
Sie migrieren auf die neuen S/4HANA Softwarenutzungsrechte	Möglichkeit der Neukonfigurierung der Landschaft
Sie können die Produkte auswählen, die Sie möchten	Möglichkeit zur Neuverhandlung der Vertragsbedingungen - einfacherer Vertrag
SAP gewährt Ihnen im Jahr 2019 eine 100 %ige Anrechnung der bestehenden Lizenzen bis zu maximal 90 % des neuen Vertragswertes	Die „klassischen“ SAP-Anwendungen können Sie auch nach der Umstellung noch bis 2025 nutzen

Noch haben nicht alle ECC-Produkte einen Nachfolger in der neuen S/4HANA-Welt. Jeder zukünftige Vertrag muss bestimmen, wie mit diesen Lizenzen umgegangen wird, insbesondere im Hinblick auf die Wartung.

# Das neue Lizenzmodell verstehen

## S/4HANA bietet nicht nur die Möglichkeit, Ihren Vertrag neu zu verhandeln, sondern auch eine Reihe neuer Lizenztypen, die Vorteile bieten, insbesondere für produzierende Unternehmen mit vielen externen Benutzern.

Entscheidend ist, dass die Lizenzierung von S/4HANA auf der Grundlage des Nutzungspotenzials erfolgt, d.h. die zugewiesenen Berechtigungen für die notwendigen Lizenzarten und nicht die tatsächliche Nutzung berücksichtigt werden sollten.

### Neue Lizenztypen

S/4HANA kommt mit vier neuen Benutzerlizenztypen auf den Markt:

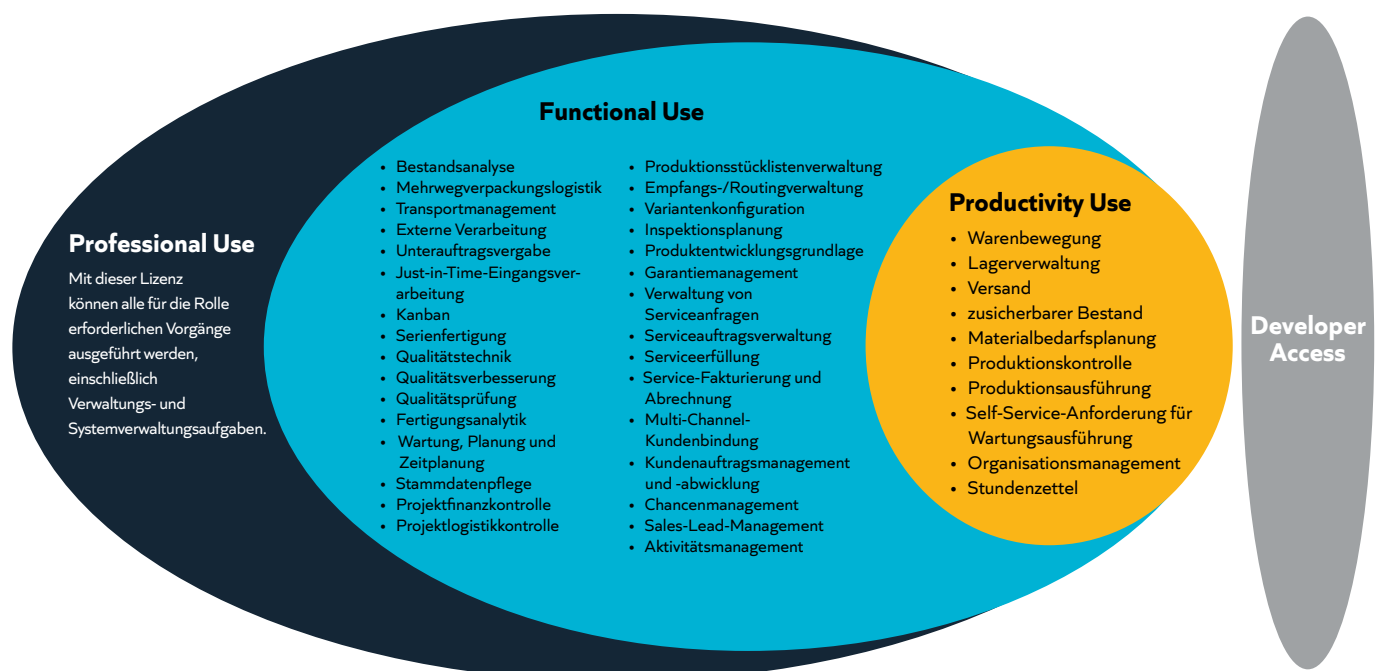
- **Developer Access**
- **Professional Use**
- **Functional Use**
- **Productivity Use**

Um die korrekte Verwendung von Lizenzen zu gewährleisten, ist es sinnvoll, die Benutzerberechtigungen an die zugrunde liegenden Lösungsfunktionen

anzupassen. Damit dies funktioniert, muss das Unternehmen aber auch seine Nutzung an die neuen Lizenzarten anpassen. Dies ist schwierig für diejenigen, die die Lizenztypen Limited Professional, Worker User und Special User ausgiebig genutzt haben und diese nun nicht ersetzen können. In solchen Fällen ist es für den Kunden sinnvoll, mit SAP über die Funktionalität zu verhandeln.

Ein optimiertes Berechtigungskonzept, das auch die Lizenzmetriken berücksichtigt, ist die beste Grundlage für eine gelungene S/4HANA-Lizenzmigration. Da es neue Transaktionen geben wird und alte überflüssig werden, muss auch das Konzept der Rechte technisch überprüft und angepasst werden – es wird empfohlen, dass beide auf einmal durchgeführt werden. Snow kann Ihnen helfen, die Berechtigungen richtig einzurichten und Sie so vor der Migration optimal zu positionieren.

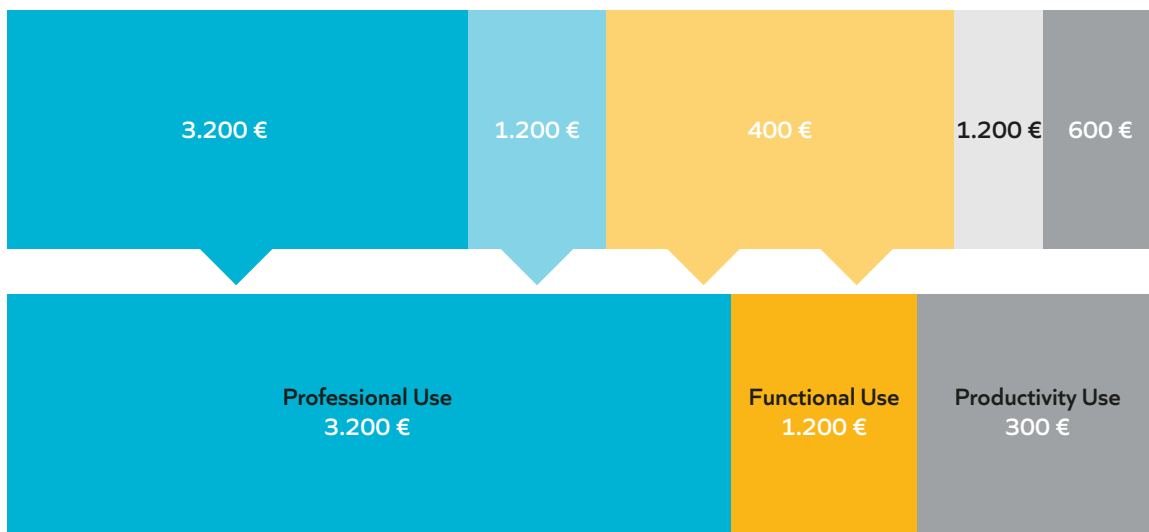
Dieser neue Lizenzansatz soll den Prozess vereinfachen, was jedoch mit Kosten verbunden ist. Das neue Lizenzmodell entfernt die meisten der besonderen Lizenzarten, auf die sich SAP-Kunden gestützt haben, um die Lizenzkosten zu senken.



## Kostenvergleich

Wenn Sie überlizenzieren und mit dem Vorgängermodell zu viel bezahlen, werden Sie nach der Migration zu S/4HANA voraussichtlich noch mehr bezahlen. Darüber hinaus gibt es auch Auswirkungen auf die Wartung: Selbst wenn Ihr Wartungsaufwand von 22 % auf 15 % sinkt, sind die Wartungskosten dennoch höher, da die Basiskosten gestiegen sind.

■ 52 Professional   ■ 53 Limited Professional   ■ 54 Employee   ■ 71 Special User   ■ FX Worker User



**Im Durchschnitt 45 % teurer**

## Achten Sie auf die Berechtigungslücke

Optimieren Sie Ihre Lizenzen für benannte Benutzer und schließen Sie dann die Lücke zwischen Ihren Lizenzberechtigungen und deren Nutzung. Treffen Sie eine kostengünstige Entscheidung; handeln Sie Ihre ungenutzten Legacy-Lizenzen gegen Guthaben ein.

# Wie kann Snow helfen?

Mit Snow Optimizer for SAP® erhalten Sie ein klares Bild Ihrer aktuellen SAP-Lizenzlandschaft, um sich vor Ihren Vertragsverhandlungen für S/4HANA einen Überblick zu verschaffen.

Neben der Analyse bestehender SAP-Verträge (Analyse des Lizenzbestands) und der Anforderungsanalyse (SAP S/4HANA Produktliste und Anzahl/Kosten der Anforderungen, Gesamtvolumen und Wartung) bietet Snow Optimizer for SAP® eine vollständige Nutzungsanalyse und beantwortet unter anderem folgende Fragen:

- **Wer verwendet welches SAP-System?**
- **Wie wird es verwendet?**
- **Welche neuen SAP S/4HANA-Benutzerlizenzen werden aufgrund der bisherigen Nutzung benötigt?**
- **Was kostet mich das?**
- **Wie viel Shelfware muss ich bei den Verhandlungen berücksichtigen?**

## Fazit

Die Migration zu S/4HANA ist für SAP-Kunden ein großes Unterfangen. Doch wie wir gesehen haben, können Unternehmen jetzt die Voraussetzungen schaffen und die Gelegenheit nutzen, das Lizenzumfeld zu optimieren und so ihren Migrationspfad deutlich vereinfachen. Darüber hinaus können Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation Riesenschritte machen, indem sie die Sichtbarkeit und Transparenz innerhalb ihres Softwarebestands erhöhen.

Überdies stellen die mit dieser Migration verbundenen Aspekte wie Optimierung, neue Lizenzmodelle und Verhandlungen über die mögliche Nutzung Modelle dar, die IT-Führungskräften für eine erfolgreiche, Cloud-basierte Zukunft zugute kommen werden.





# SAP Optimization Calculator

Einsparungen jetzt berechnen

## Snow kontaktieren

[www.snowsoftware.com](http://www.snowsoftware.com)  
[info@snowsoftware.com](mailto:info@snowsoftware.com)

## Snow folgen



Snow Software verändert die Art und Weise, wie Unternehmen ihren Technologiebedarf verstehen und verwalten. Unsere Technologie-Intelligence-Plattform bietet umfassende Transparenz und kontextbezogene Einblicke in Software, SaaS, Hardware und Cloud. Mit Snow können IT-Führungskräfte in einer hybriden Umgebung Ressourcen effektiv optimieren, die Leistung steigern und operative Flexibilität ermöglichen. Um mehr zu erfahren, besuchen Sie [www.snowsoftware.com](http://www.snowsoftware.com).