

Rechtlich gut gerüstet in die SAP S/4 HANA Conversion



Über Uns – Seit 2009 in Hamburg

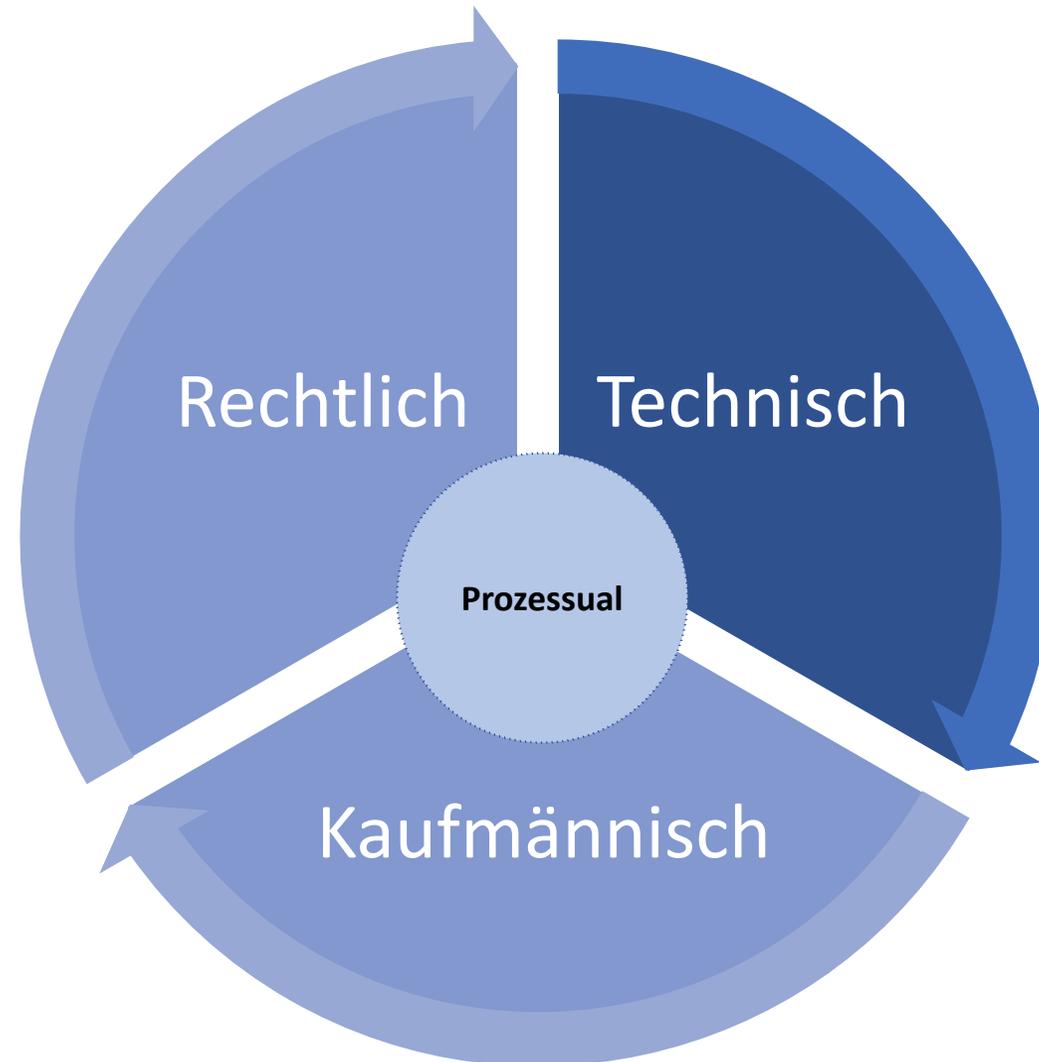
- Organisiert als Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, eingetragen im Handelsregister HRB 138560.
- Schwerpunkt im Bereich der SAP Lizenz- und Vertragsberatung
- Umfassendes Portfolio der Lizenzberatung: on-premise, Wartung/Pflege, Cloud, Implementierung, Projektplanung, Einkaufsberatung
- Interdisziplinärer Ansatz für bestes Verständnis und optimale Ergebnisse
- Projekterfahrungsschatz mit hohen Vertragslizenzvolumina & komplexen Strukturen



SAP S/4 HANA Conversion



Gesamtheitliche Zielsetzung



Klärung der Rahmenbedingungen

- Zukünftige SAP S/4 HANA-Strategie?
- Wichtigste Projektziele
- Geplante Dauer und Gestaltung der Transitionsphase
- Rolle von Cloud-Lösungen (Kritische Infrastruktur) /
- Implementierungsphase & -partner



Bereiche mit Relevanz für Vertragsgestaltung

- **(KRITISCHE) INFRASTRUKTUR, ARCHITEKTUR, DATENFLUSS**
- **PRODUKTE, LIZENZEN, TRANSITION/CONVERSION**
- **IMPLEMENTIERUNG**
- **DATENSCHUTZ**
- **SECURITY**



Beratung für die S/4 HANA Transition



Product Conversion vs Contract Conversion:

- Produkt EM ERP Customers ist noch bis Ende Q2/2023 verfügbar, Conversion selbst könnte später durchgeführt werden
 - Alte User einschließlich Sonderuser bleiben erhalten
 - Compatibility Packs laufen Ende 2025 aus, spätestens dann S/4 Nachkauf LoB / Industry Solutions erforderlich
 - HANA Datenbank muss lizenziert werden
 - Regelungen zur indirekten Nutzung aus den Altverträgen,
 - Rechtlicher „Flickenteppich“ der bisherigen Verträge bleibt erhalten (Vor- und Nachteile)
 - Vermutlich kommerziell keine attraktiven Angebote von SAP mehr
 - Eher keine langfristige Lösung möglich (2025/2030)
- Sämtliche oder ggf. auch nur teilweise Konvertierung der Verträge zu neuen Vertragsbedingungen
 - Konvertierung der Alt User in S/4 Use Modelle
 - Wartungsbasis muss steigen
 - HANA Datenbank muss lizenziert werden
 - Akzeptanz neuer Lizenzmodelle wie z.B. Digital Access
 - Einheitliche rechtliche Basis für sämtliche Verträge
 - Kommerziell ggf. besserer Verhandlungsspielraum
 - Langfristige Lösung bis 2040 möglich
 - U.a. Dual Use rights für ECC und S/4 während der Transitionsphase in die Order Form zu verhandeln.





User Story 1

~20,5
Mrd.€
Umsatz

Interesse

- S/4 Minimal-Ansatz ("Projekt")
- Strategisches Interesse
- Nicht festgelegt

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Sonderuser
- Industrielösungen
- Non-Standard-Software
- Sonderabreden

Perspektive

- Im Grundsatz: dezentrale Ausrichtung
- Neu-Definition des Scopes denkbar





User Story 2

~12
Mrd.€
Umsatz

Interesse

- Kosten sparen
- Framework Agreement

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Sonderuser
- Industrielösungen
- Non-Standard-Software
- Sonderabreden

Perspektive

- Verschiedene S/4 Ansätze in Prüfung;
- "TKR Committee" zur Abstimmung der next Steps





User Story 3

~23,5
Mrd.€
Umsatz

Interesse

- Digitale Agenda
- S/4 HANA so früh und umfassend wie möglich implementieren im Einklang mit der Agenda

Vertragssituation

- Umfangreiches Portfolio
- Industrielösungen
- Sonderabreden

Perspektive

- Umfassende Conversion
 - Keine Sonderregelungen
- Lizenzzahlungen für Zukunftsprojekte jetzt



User Story 3 | Contract Conversion

ON PREMISE

User Mapping zu S/4 Use Modellen; Digital Access

Kauf "more of the same" : 65% Rabatt
Kauf neuer Lizenzen, die nicht in der Stückliste
enthalten sind: 55% Rabatt

Rekonfigurationsrechte : Einmal pro Jahr

UDD : Unbegrenzt während der Bereitstellung

- SAP BW/4HANA
- SAP S/4HANA Digital Access
- SAP HANA, Enterprise Edition

Option zur Beendigung von Lizenzen und zur Senkung
der Wartungsbasis auf bis zu 2,5 MEUR: einmal pro
Jahr?

WOLKE

Vertrag für 5 Jahre unterzeichnet: Januar 2021-
Dezember 2026

SWAPs : Einmal pro Jahr



Kaufmännische Dimensionen



Why the contract matters

- S/4 HANA Conversion grds. irreversibel
- Wesentliches Verständnis der vertraglichen Details ist essentiell. Auch rechtliches Verständnis Ihrer Ausgangssituation.
- Empfehlung zur frühzeitigen Planung & klaren Strategie
- **Verhandeln Sie! Individuelle Ziele müssen sich im Vertrag wiederfinden. Es bedarf einer Abweichung von den Standardbedingungen, egal ob Product Conversion oder Contract Conversion.**



Vielen Dank.

©JENTZSCH IT RA GmbH

Neuer Wall 75 | 20354 Hamburg

Geschäftsführer: Dr. Jana Jentsch, | Registergericht: AG Hamburg
Registernummer: HRB 138560 | Umsatzsteuer-ID.Nr. DE301886387

www.jentsch-it.de

JIT  Legal
Technology
Consulting