



Gut geplant ist halb gewonnen

SAP-Lizenzmanagement beginnt nicht erst bei der Vertragsunterzeichnung mit SAP, sondern schon mit der Planung zum Vertragsinhalt und der Ausgestaltung.

Von Michael Grötsch, Circle Unlimited

Beim SAP-Lizenzmanagement ist nicht nur der vertragliche Rahmen zum Zeitpunkt des Abschlusses zu definieren, sondern auch zu berücksichtigen, was in den Folgejahren bei Softwarepflege geschehen könnte. Diese sollte genauer betrachtet werden, da SAP die zugrunde liegenden AGB wie auch die Bestandteile und Definition der Preis- und Konditionsliste einem Veränderungsprozess unterwirft. Dies ist durchaus üblich, da der technische Fortschritt neue Regelungen notwendig macht und neue Technologien und Lösungen in die Preis- und Konditionsliste integriert werden. Ggf. entfallen auch ältere Preiskomponenten. Bei Vertragsschluss sollte auch daran gedacht werden, welche Regelungen gelten, wenn zu einem späteren Zeitpunkt Nachkäufe erfolgen. Dass es dafür gute Gründe gibt, zeigt die Diskussion der letzten zwei Jahre rund um die Lizenz der SAP NetWeaver Foundation for Third Party Products, die viele Bestandskunden mit Verträgen aus Anfang der 2000er irritierte, da eine Unterlizenzierung im Raum stand. Dazu hat die DSAG glücklicherweise gerade mit SAP eine prozessmäßige Vorgehensweise bzw. Einigung gefunden. Ggf. bei Vertragsabschluss erzielte mündliche Absprachen sollten deshalb ergänzend zum Formularvertrag und den AGB sowie zu den Preis- und Konditionslisten immer individuell festgehalten und vereinbart werden: Inwieweit das Anwenderunternehmen zu einem späteren Zeitpunkt nach Vertragsschluss die gleichen Preislistenpositionen zu den gleichen Konditionen nachkaufen kann und ob die Rechte, die zum Zeitpunkt des Kaufs erworben wurden, auf Dauer gelten oder im Zeitablauf veränderlich sind. Das SAP-Lizenzmanagement beinhaltet dann nach Vertragsunterzeichnung den Prozess der kontinuierlichen Lizenzinventarüberwachung. D. h.: Neben den Verträgen mit ihren Ergänzungen, zusätzlichen individuellen Vereinbarungen u. Ä. gehört das kontinuierliche „Messen, Zählen, Wiegen“ der Nutzung der SAP-Software zu den wesentlichen Aufgaben. Dies sollte nach Empfehlungen von SAP nicht erst zum Zeitpunkt der Vermessungsauf-

forderung seitens SAP erfolgen, sondern regelmäßig unterjährig in einem definierten Management- und Controlling-Prozess. Hierbei stellen sich folgende Fragen: Wie erfolgt der Anforderungsprozess für neue SAP-Nutzer innerhalb des Unternehmens? Welche Rollen und Berechtigungsfestlegungen führen zu welchen Benutzerklassifikationen? Wie kann die optimale Benutzerklassifikation gefunden werden? Letzteres erfolgt z. B. unter Berücksichtigung der Rollen und Berechtigungen und des realen Nutzungsverhaltens im Zeitverlauf. Hierzu existieren in der Preis- und Konditionsliste (PKL), der ergänzenden SAP-Vermessungsanleitung sowie in weiteren Unterlagen eine Vielzahl unterschiedlicher Benutzertypen und Klassifikationen, deren Definitionen im Zeitverlauf ggf. auch präzisiert oder abgewandelt werden. All dieses ist bei dem unterjährigen Überwachen für die periodische, im Regelfall einmal jährlich stattfindende SAP-Lizenzvermessung zu berücksichtigen. Dies ist manuell in einer komplexen SAP-Landschaft kaum mehr ohne ergänzende Software-Tools möglich. Auch die License-Administration-Workbench in der Urfassung bzw. die Überarbeitung in der Version 2.0, die seit 2015 eingeführt wird, entbindet den Anwender nicht von seiner Kontroll- und Überwachungspflicht. Durch mögliche fehlerhafte Grundeinstellungen und Customizing-Einstellungen kann es mit und trotz der USMM und der LAW zu einem nicht der Wirklichkeit entsprechenden Selbstauskunftsprotokoll kommen. Ein verlässliches und aussagekräftiges Lizenzmanagement-Tool muss heute in der Lage sein, größtenteils automatisiert die Lizenzinventarüberwachung zu ermöglichen und gleichzeitig kontinuierlich die vertragliche Lizenzsituation im Blick zu haben. Dazu ist die Dokumentation der eingangs mit Weitsicht geplanten und geschlossenen Verträge und individuellen Vertragsbedingungen im Lizenzmanagement-System ebenso notwendig wie die Implementierung eines sicheren Kontrollprozesses, der vertragliche Änderungen aufdeckt, prüft und diese in das Lizenzmanagement mit einbezieht.



Michael Grötsch ist Vorstand von Circle Unlimited.

SAP-Lizenzierung ist komplex und erfordert technisches und juristisches Know-how. Nur wer seine Lizenzen optimiert hat, zahlt nicht mehr als notwendig oder riskiert teure Nachzahlungen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

