

ANGEBOT

# SAP EINKAUFSBERATUNG

Q4 2023

Uwe Werner  
IT Einkaufsberatung  
GmbH



# UNSER ANGEBOT

## PHASE I

## DER WORKSHOP

Unser Workshop eignet sich für Unternehmen, die derzeit noch nicht genau wissen, welchen Weg Sie zukünftig mit der SAP gehen möchten. Die Möglichkeiten erscheinen unendlich! Gemeinsam erörtern wir die Optionen, wie Sie Ihr Unternehmen zum Thema SAP Landschaft zukunftsorientiert aufstellen. Ziel ist es Ihre Unsicherheiten und Fragen durch unsere erfahrenen Experten aus der Welt zu schaffen. Die Compliance Risiken werden zielgerichtet und ergebnisorientiert durchleuchtet, um Ihr Unternehmen für die Verhandlungen mit der SAP optimal vorzubereiten. Durch unsere Expertise und das Benchmarking können wir Ihre SAP-Softwareverträge, SAP-Dienstleistungsverträge und der Einkaufskonditionen aus einem völlig anderen Blickwinkel, unabhängig beurteilen und Ihnen eine Einschätzung darüber geben, welches Einsparpotenzial vorliegt.

### Geplante Inhalte des Workshops:

- Analyse der IST-Situation im Hinblick auf den aktuellen SAP Bestand
- Aufzeigen von Lizenzrisiken (z.B. Indirekte Nutzung)
- Überprüfung, ob Über- oder/und Unterlizenzierung vorliegt
- Vorstellung des neuen Lizenzierungsmodells für SAP S/4HANA und Abgleich zum ECC-Modell
- Vorstellung SAP S/4HANA Contract Conversion
- Vorstellung SAP Cloud Lösungen (u.a. SAP Business Technology Platform)
- Cloud Lösung RISE with SAP und Differenzierung Privat vs. Public Cloud
- ...

**Die Workshopinhalte können individuell an Ihre Anforderungen angepasst werden.**



## VORBEREITUNG, WORKSHOP, NACHBEREITUNG

Wir bereiten den Workshop, auf Basis der Informationen, die sie uns im Vorhinein zur Verfügung stellen, vor und im Anschluss erhalten Sie die Workshopunterlagen vollständig aufbereitet. Damit haben wir gemeinsam für Sie die Basis geschaffen, auf der Sie Ihre Verhandlungen mit der SAP starten können. Dabei können wir Sie gerne mit unserem Expertenteam begleiten, um Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.

**Preis inkl. Vor- und Nachbereitung: 9.500,- €**  
**Bei Beauftragung der Phase II wird der Preis des Workshops vollständig angerechnet.**

# UNSER ANGEBOT

## PHASE II

## DIE EINKAUFSVERHANDLUNGEN

Da die Überprüfung der SAP Softwareverträge, SAP-Dienstleistungsverträge und der Einkaufskonditionen, bereits im Workshop stattgefunden haben, ist der Grundstein für eine erfolgreiche Einkaufsverhandlung gelegt. Nach der Erstellung eines Verhandlungsteams können gemeinsame Verhandlungsziele gesteckt werden. Die Zielsetzung ist es, ein Lizenzmodell zu erarbeiten und mit der SAP zu verhandeln, welches den zukünftigen Herausforderungen Rechnung trägt. Weiterhin sind die Vereinheitlichung von Vertragslaufzeiten und die Berücksichtigung eines umfänglichen Swap-Rechtes Bestandteil unserer Verhandlungsziele, um ausreichend Flexibilität für den Kunden zu schaffen.

## ZIELGERICHTET, IM KLAREN KONSENS

### Weitere Inhalte der Einkaufsverhandlungen:

- Strategieentwicklung und Verhandlungsvorbereitung
- Evaluierung eines kreativen Lizenzmodells gegebenenfalls unter Berücksichtigung einer neuen Metrik
- Evaluierung einer SAP S/4HANA Contract Conversion und/oder der Cloud Lösung RISE with SAP
- Management Summary / Permanente Abstimmung der Verhandlungsergebnisse
- Erörterung der Handlungsempfehlungen für die Optimierung der Einkaufskonditionen und Supportkosten
- Erarbeitung einer perspektivischen, verbindlichen und klaren Regelung zum Thema „indirekte Nutzung / Digital Access“
- Verbesserte Sichtbarkeit und Erweiterung des Netzwerks innerhalb der SAP
- Evaluierung einer neuen gemeinsamen strategischen Ausrichtung zwischen Kunde und SAP SE
- Regelmäßige Abstimmungsmeetings zwischen allen Projektbeteiligten
- Abstimmung individueller Vertragsinhalte mit Ihrem Juristen, falls erforderlich
- Überprüfung der final verhandelten Verträge vor Vertragsunterzeichnung
- ...

**Die Inhalte und Ziele der Einkaufsverhandlungen können individuell um Ihre Anforderungen erweitert werden.**

**Preis inkl. aufbereiteter Management Summaries: Erfolgsabhängiges Honorar**

