



**SAMtoa**  
The License Experts



# ERP-KOSTEN IM GRIFF: STRATEGIEN GEGEN LOCK-IN UND LIZENZFALLEN

16.05.2025

Philipp Garra – Microsoft Practice Lead, SAMtoa GmbH



**SAMtoa**  
The License Experts



**Philipp Garra**  
**Microsoft Practice Lead**

- Gegründet im Jahr 2019
- Sitz in Hamburg und München.
- Unabhängiges Beratungshaus für Software Asset Management, Lizenzoptimierung und Vertragsstrategien
- Technologie-Fokus auf Microsoft, SAP, Oracle.
- Ziel: Kosteneinsparungen, Kontrolle und Compliance für Unternehmen mit komplexen IT-Landschaften
- Typische Kunden: Gehobener Mittelstand bis Großkonzerne.

- Experte für IT-Kosten im gehobenen Mittelstand.
- > 10 Jahre Erfahrung im Microsoft-Umfeld, davon 7 Jahre direkt bei Microsoft.
- Verhandlungsstark bei Enterprise Agreements, Auditabwehr & Cloud-Migrationen.
- Verstärkter-Fokus: IT-Konsolidierung, Post-Merger, Restrukturierung
- Autor: Das neue Wirtschaftswunder – wie der Mittelstand unseren Wohlstand rettet.



# Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Verträge werden oft als juristische Fortführung des Lastenheftes gesehen. Kein Wunder, dass diese Schnell zur Kostenfalle werden.

- **Technik dominiert, Vertrag vernachlässigt:** IT und Fachbereiche fokussieren sich auf Funktionalität – Vertragsgestaltung bleibt außen vor.
- **Komplexität schreckt ab:** Vertragsinhalte gelten als zu komplex und fallen in vielen Unternehmen in ein "schwarzes Loch" zwischen IT, Einkauf und Recht.
- **Einkauf ohne Erfahrung:** Indirect Purchasing ist selten mit Softwareverträgen vertraut – strategische Aspekte bleiben unberücksichtigt. Rabatte im Fokus.
- **Lock-In-Effekt und versteckte Preiserhöhungen:** Neue Lizenzmetriken, geänderte Nutzungsbedingungen, Anpassungen ohne Ankündigung.
- **Versteckte Preiserhöhungen:** Neue Lizenzmetriken, geänderte Nutzungsbedingungen, Anpassungen ohne Ankündigung.

> Vertrag wird als Dokumentation behandelt – statt als strategisches Steuersystem über den gesamten Life-Cycle.



infor



ORACLE



Sage



# Die Phantasie des gemeinsamen Wachstums.

ERP-Software ist in der Lizenz- und Kostenstruktur oft komplexer als die Software selbst.

## 1. Fachbereiche dominieren die Auswahl – Verträge werden zur Nebensache

- „Wir definieren Anforderungen – der Vertrag folgt automatisch.“
- „Lizenzmodelle? Vom Hersteller vorgegeben, nicht verhandelbar.“
- „Wir dokumentieren den Bedarf – nicht die finanziellen Auswirkungen.“

## 2. Typische Fallstricke in der ERP-Lizenzierung

- **Hoher Anteil an Individualsoftware**  
→ macht Standardisierung & Optimierung unmöglich
- **Volllizenzierung ohne Nutzungsanalyse**  
→ keine Transparenz über tatsächlichen Bedarf
- **Cloud-Mythen**  
→ „Jetzt wird alles einfacher“ – stattdessen neue Komplexität

→ Total-Cost-of-Ownership wird unberechenbar.

## Transaktionsbasierte Lizenzierung

### Was ist das?

Die Lizenzkosten steigen nicht mit der Anzahl der Nutzer, sondern mit dem geschäftlichen Volumen – z. B. Anzahl Belege, Umsatz, Transporteinheiten.

### Worauf muss man achten?

- **Einbahnstraße nach oben:** Volumen steigt, Kosten steigen – aber es gibt keinen automatischen Weg zurück
- **Preissprünge oft zeitverzögert:** Nachverrechnung erfolgt meist erst beim nächsten Renewal
- **Volatilität wird zur Kostenfalle:** Schwankendes Geschäft = unvorhersehbare Lizenzkosten
- **Hoher Planungsaufwand:** Ohne präzise Volumenprognosen kaum kalkulierbar



**USER-  
BASED**



**REVENUE-  
BASED**



**TRANSACTION-  
BASED**

# Lizenzstrategien in der Auswahlphase

## Wie Unternehmen spätere Kostenfallen und Lock-ins abschwächen können

- **Lizenzstrategie als Bewertungskriterium etablieren**  
→ nicht nur Funktionen & Integration bewerten, sondern auch Lizenz- und Betriebsmodelle
- **Realistisch bleiben: Herstellerstrategien sind volatil**  
→ Fokus auf eigene Fähigkeit, mit Lizenzmodellen umzugehen – nicht auf Vorhersagen
- **Interne Lizenzkompetenz mitdenken**  
→ Wer managt SaaS-/Transaktionsmodelle? Gibt es On-/Offboarding-Prozesse?
- **Usage-Verständnis schlägt Lizenztyp**  
→ *Entscheidend ist, wie gut Nutzung erfasst und gesteuert wird – nicht welches Modell gewählt wird*
- **Nicht blind auf Hersteller-Tools vertrauen**  
→ Eigenes Reporting & Governance aufbauen, statt sich vom Vendor lenken zu lassen

Prozesse

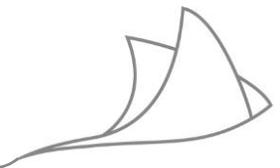
SAM-Tool

User-Tracking

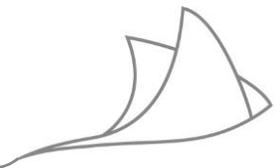
Transaction-Tracking



# Falsche Annahmen



Standardverträge sind nicht verhandelbar.



## Projektzeitpläne

Rolloutplan → Lizenzen sind gekauft → Lizenzen werde nicht in die Nutzung gebracht.

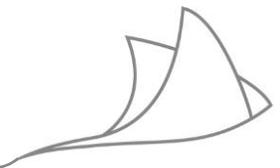


## Projektzeitpläne

Rolloutplan → Lizenzen sind gekauft → Lizenzen werden nicht in die Nutzung gebracht.

## Renewals

„Alles geht immer so weiter“ → Lizenzmetrik ändert sich → keine Kappungsgrenzen



## Projektzeitpläne

Rolloutplan → Lizenzen sind gekauft → Lizenzen werden nicht in die Nutzung gebracht.

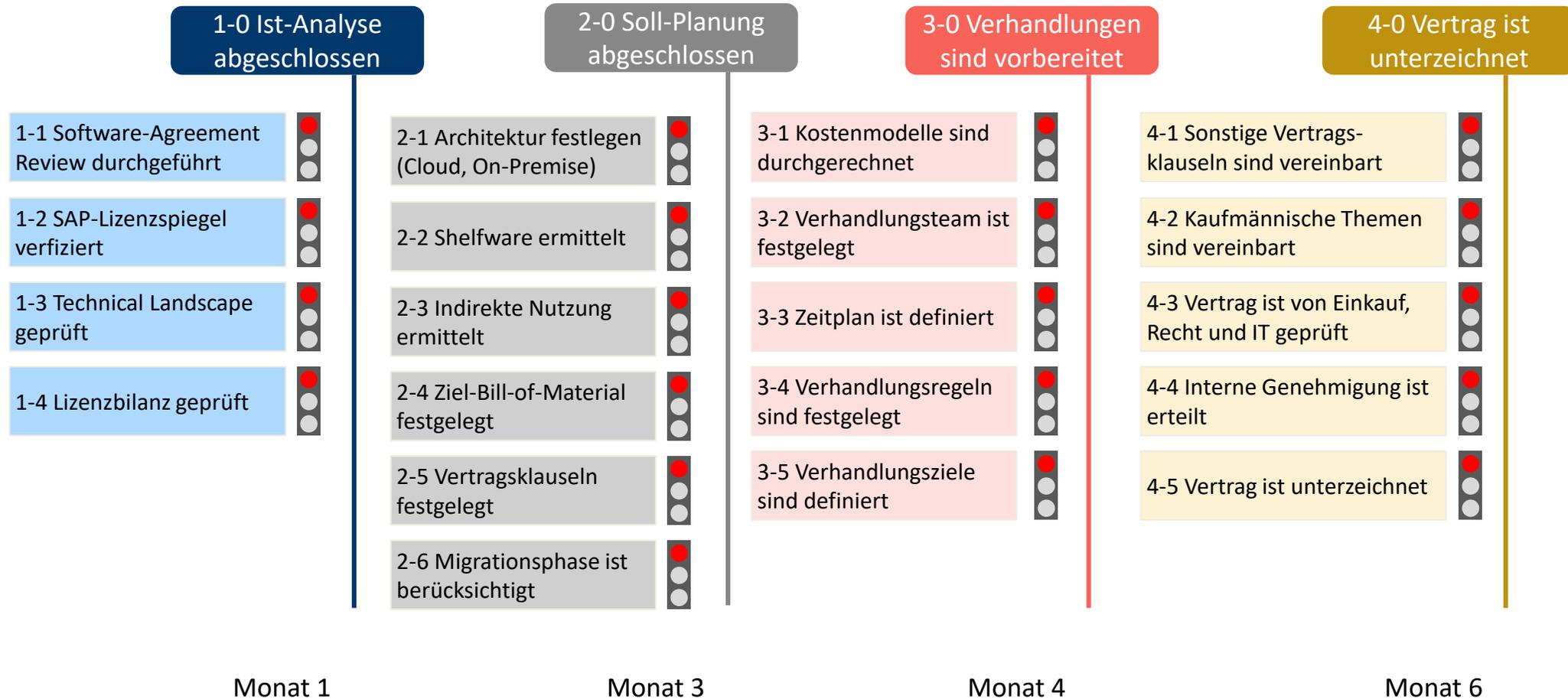
## Renewals

„Alles geht immer so weiter“ → Lizenzmetrik ändert sich → keine Kappungsgrenzen

## Exits

Carve-Out / Merger → keine Provisions/Addendums → 30 Tage Datenzugang







**SAMtoa**  
The License Experts

**Vielen Dank**

Philipp Garra  
Microsoft Practice Lead

philipp.garra@samtoa.de  
0151-44012244