

Geschäft mit SAP-Lizenzen boomt:

## **Hersteller, Händler und Wiederverkäufer melden steigende Nachfrage**

**Aachen, 3. Januar 2007.- Susensoftware meldet für 2006 ein außerordentlich großes Interesse an Software-Lizenzen: Nach dem dritten Quartal betrug der Gesamtwert der verkauften SAP-Lizenzen bereits mehr als 7-mal so viel wie im gesamten Jahr 2005. Kleine und mittelständische Unternehmen entdecken zunehmend die Möglichkeit, bei der Anschaffung zu sparen, ohne die eigenen Qualitätsansprüche herunterfahren zu müssen.**

Für Axel Susen ist das ein sicheres Zeichen dafür, dass der Markt boomt: "Im Gegensatz zu manch anderen Lizenzen sind SAP-Lizenzen sauber und legal handelbar", konstatiert Susen, "weshalb auch mittelständische und große Unternehmen diese Sparmöglichkeit für sich entdeckt haben."

Theo Geeroms, Geschäftsführer von CABB Chemicals in Sulzbach, ist ein solcher zufriedener Kunde: Nachdem seine Abteilung sich vom Mutterunternehmen getrennt hatte und die Mitarbeiter mit den gewohnten Software-Programmen weiterarbeiten sollten, nahm er die kostengünstige Möglichkeit in Anspruch, stille Software zu nutzen: "Wir haben fast 50 Prozent im Einkauf gespart, und das bei hoher Qualität und Aktualität der Programme." Nützlich sei dabei die Erfahrung von Axel Susen gewesen, der sich mit den vertragsrechtlichen Fragen rund um stille Software auskennt.

Unternehmen stehen oft vor der Alternative, sämtliche Programme ihrer Mitarbeiter auf eine neuere Version der Software upzudaten oder einige dutzend oder hundert Lizenzen für neue Mitarbeiter hinzuzukaufen. Die Einsparmöglichkeit ist enorm, wenn man sich für die letztere Möglichkeit entscheidet, denn wiederverkaufte Lizenzen sind meist 30 bis 50 Prozent günstiger – bei gleicher Qualität: "Software verschleißt nicht wie Autos oder Maschinen", erklärt Axel Susen. "Man erhält für wesentlich weniger Aufwand ein qualitativ gleiches Produkt wie bei einem Neukauf."

Und oft seien die etwas älteren Versionen ja gar nicht mehr neu zu kaufen: "Dann macht sich diese Alternative doppelt bezahlt", rechnet Susen vor. "Sie müssten sämtliche Lizenzen aller Mitarbeiter neu

PRESSEMELDUNG

kaufen – oder Sie kaufen nur einige wenige der älteren Version dazu - zu einem weit günstigeren Preis." Dies sei eine echte Alternative zum Upgrade-Druck der Hersteller.

Der online-Shop für stille Software von SAP bietet zur Zeit über 2200 Lizenzen im Gesamtwert von ca. 7 Millionen Euro an:

[www.susensoftware.de/angebot/bestellsystem.php](http://www.susensoftware.de/angebot/bestellsystem.php) . Außerdem sind Microsoft-Lizenzen und weitere Programme im Angebot.

343 Worte, 2181 Zeichen

**Kurzprofil**

Susensoftware handelt mit stiller Software, also mit gekauften Software-Produkten, die nicht mehr aktiv eingesetzt werden. Susensoftware aktiviert diese stillen Reserven und vermittelt den Verkauf beziehungsweise Kauf der Software. Dabei ist susensoftware insbesondere auf Produkte von Microsoft und SAP spezialisiert.

Zu den Kunden des im Jahre 2000 in Aachen gegründeten Unternehmens gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Software-Herstellern für Lizenz-Management und –Analyse, IT-Beratern und Juristen bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe an. [www.susensoftware.de](http://www.susensoftware.de)