

Unternehmen nutzen Sparpotential stiller Software noch nicht:

Einkäufer etablieren innovative Beschaffungsprozesse

Aachen, 29. Mai 2007.- Damit Unternehmen das Sparpotential stiller Software nutzen können, müssen alternative Geschäftsprozesse in den Einkaufsabteilungen etabliert werden. Einkäufer stoßen oft zunächst auf Widerstand, wenn sie eingefahrene Strukturen verändern wollen.

In den Einkaufsabteilungen mittlerer und großer Unternehmen gibt es noch keine Geschäftsprozesse, die eine Beschaffung über andere Quellen als den direkten Kauf bei Herstellern, Händlern und Systemhäusern vorsehen. Die Recherche nach der Verfügbarkeit und dem Preis für stille Software von alternativen Anbietern bricht eingefahrene Strukturen auf. Daher kennen selbst gute Einkäufer das Sparpotential nicht, das ihnen beste Qualität zu günstigen Preisen bietet.

"Tatsächlich nutzen Einkäufer diese hohen Einsparmöglichkeiten nicht, wenn sie nicht versuchen, die Strukturen zu ändern", konstatiert Christian Fessel, Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Kostenmanagement DGKM und hier verantwortlich für den Bereich Einkauf. "Es fehlt den Unternehmen einfach die Erfahrung, wie sie so ein neues Verfahren einführen könnten." Definierte Geschäftsprozesse und Schnittstellen ließen die Frage nach alternativen Beschaffungsmöglichkeiten gar nicht erst aufkommen.

"Der Einkauf kapituliert vor den Strukturen. Dabei bietet doch unser online-Bestellsystem sogar die Möglichkeit, sich unverbindlich über die Verfügbarkeit und den möglichen Preis der gewünschten Programme zu informieren", wundert sich Axel Susen, Software-Händler aus Aachen. Verfügbarkeit und Preise gängiger stiller Softwareprogramme sind im Internet abrufbar unter:

<http://www.susensoftware.de/angebot/bestellsystem.php>

Nach einer Studie des Analysten Nelson Hall monieren viele IT-Entscheider, es sei schwierig, die nötigen Veränderungen im Unternehmen durchzusetzen, unter anderem, weil dem Thema alternative Beschaffungswege wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird. Nelson Hall hat für die Untersuchung weltweit mit 320 Firmen

PRESSEMELDUNG

gesprächen. Die Studie wurde im Februar 2007 unter dem Titel "Indirect Procurement Outsourcing: Customer Requirements" veröffentlicht wurde. Die Zufriedenheit bei den Firmen, die indirekte Wege ausprobiert haben, ist demnach außergewöhnlich hoch.

<http://www.cio.de/strategien/methoden/832806/index1.html>

289 Worte, 2122 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

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

Deutsche Gesellschaft für Kostenmanagement

Die DGKM (Deutsche Gesellschaft für Kostenmanagement mbH) wurde im Jahre 2002 gegründet, um den Mitgliedern von Verbänden zu Kosteneinsparungen zu verhelfen.

www.dgkm.de