

Anwender aktivieren so viel stille Software von SAP, Microsoft und IBM wie nie zuvor:

Susensoftware meldet Rekordverkäufe für 2007

Aachen, 24. Januar 2008.- susensoftware hat 2007 erstmalig in der Firmengeschichte über 10.000 Softwarelizenzen verkauft. Der Handel mit wiederverkauften Lizenzen boomt und bestätigt die Ausrichtung des Unternehmens. In Zukunft will susensoftware sich noch stärker auf SAP-Produkte konzentrieren.

Mit 11.050 in 2007 verkauften Lizenzen hat susensoftware einen neuen Rekord aufgestellt. Bei den Programmen handelt es sich um Software von SAP, Microsoft und IBM. Größter Einzelabnehmer war Continental. „Wenn Sie sich ein Bild davon machen wollen, wie viel stille Software das ist“, erläuterte Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware, „dann stellen Sie sich vor, wir würden die Programme als einzelne Pakete verkaufen: Aufeinander gestapelt ergäbe das einen Turm von über 550 Metern Höhe! Zum Glück verkaufen wir aber meist Verträge mit Lizenzen, sonst bräuchte unsere Logistik einen eigenen Transporter.“

Dr. Walter Plesnik, Unternehmensberater im ERP-Umfeld, zeigte sich beeindruckt: „Ich gehe allerdings davon aus, dass die Hälfte SAP-Lizenzen sind. Diesen Anteil zu verdoppeln, könnte ein realistisches Ziel für dieses Jahr sein, da der Markt bei kleineren Mittelständlern reif ist für eine Ablösung hin zu SAP und große Unternehmen weltweit expandieren. Hier ist eine Umschichtung möglich.“

Die SAP-Produkte machen in der Tat noch nicht den Hauptanteil aus. Aber susensoftware will die Strategie, sich auf SAP zu spezialisieren, konsequent weiterverfolgen. „Die Produkte von SAP sind ausgereift und zukunftsfähig“, bestätigt Achim Urbanke, Marketingleiter von susensoftware. „SAP ist ja nicht ohne Grund Marktführer geworden.“ Außerdem stelle SAP für eventuelle Fragen oder Probleme ein exzellentes Helpdesk zur Verfügung.

Die Käufer der wiederverkauften Software waren zum überwiegenden Teil Bestandskunden von SAP, die expandierten und deshalb die Anzahl ihrer Lizenzen erhöhten. 60 Prozent aller SAP-Nutzer besitzen noch R/3-Lizenzen und wollen nach dem Grundsatz „never change a

running system“ ungern auf ERP 6.0 hochrüsten. Auch scheint die R/3 Version 4.7 Enterprise in FI und CO (endlich) völlig fehlerfrei zu laufen, weshalb die erwartete Upgrade-Welle auf dem deutschen SAP-Markt verspätet angelaufen ist (s. Bericht im Fachmagazin CIO Dezember 2007). Urbanke ist sicher, dass dieser Trend anhält: „Wir werden noch bis 2009 R/3-Lizenzen verkaufen können, die Sie dann im freien Markt nur noch bei uns bekommen können.“

Nachdem susensoftware in 2006 etwa 6.000 gebrauchte Lizenzen veräußerte, ist die Steigerung des letzten Jahres auf über 10.000 verkaufte Programme ein deutliches Zeichen für den sich wandelnden Markt: Auf der einen Seite haben die Anwender realisiert, dass Softwareprogramme nicht mehr nur über den Channel beim offiziellen Vertriebspartner des Herstellers zu kaufen sind, sondern sich inzwischen andere interessante Kanäle aufgetan haben. Auf der anderen Seite bevorzugen die Nutzer ihre bereits bewährten Softwareversionen und wollen bei Erscheinen eines Upgrades ungern direkt darauf umschwenken.

447 Worte, 2748 Zeichen

Kurzprofil

Susensoftware verkauft seit 2001 gebrauchte SAP-Lizenzen an neue Nutzer oder vermittelt deren Verkauf. SAP erteilt susensoftware die Zustimmung zur Weitergabe der Software nach denselben Grundsätzen wie anderen Kunden und Nutzern von R/3- und mySAP-Software dann, wenn die entsprechenden Nutzungs- und Weitergaberegelungen der SAP eingehalten werden.

Zu den Kunden 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.

www.susensoftware.de