

Hauptmenü**Magazine**

- MIDRANGE MAGAZIN
- Sonderausgaben
- Abonnementbestellung

Online-Services**Midrange Solution Finder****Fachbücher****Workshops****Archiv**

- Media Infos
- Kontakt
- Impressum

Verbraucher-
informationen

**Datenwiederherstellung:
Quantensprung für IBM
AIX-Anwender**

**Design
Recovery**
with X-Analysis

Für weitere Informationen
bitte hier klicken
help/systems
PowerTech

JETZT NEU!

**Wissen,
neuester Stand!**

Frage des Monats

SAP-Projekte haben den Ruf kompliziert und vor allem teuer zu sein. Stimmt bei Ihrer SAP-Lösung das Preis-/Leistungsverhältnis?



ja



nein

Bisheriges
Abstimmungsergebnis

susensoftware: Tore auf für SAP

[14.04.09] +++ Im Mittelstand Erfolg zu haben, ist für viele Anbieter ein wichtiges Ziel - auch für SAP. In Zeiten wie diesen scheinen Unternehmen aus diesem Marktsegment stabiler aufgestellt zu sein als andere - dank langfristiger Denkweise und umsichtigen Handelns. Bei der Einführung von SAP sei die Zielgruppe oftmals eher zurückhaltend, meint susensoftware - und will das ändern. „Stille Software“ könne dabei helfen, die Einführung von SAP-Produkten für den Mittelstand attraktiver zu machen...

In Zeiten steigenden Kostenbewusstseins und der wachsenden Bedeutung leistungsfähiger ERP-Lösungen könnte sich SAP ERP als „best practice“ auch im Mittelstand zunehmend durchsetzen, meint susensoftware. Als Grenzmarke hindere nur das Budget der KMU (kleine und mittelständische Unternehmen) die Walldorfer daran, sich weitere Marktanteile in diesem Segment zu erschließen. In der Folge bliebe der Zugang zu lukrativen Neukunden versperrt, diese seien in der Folge nicht in der Lage, von einer „technisch überlegenen Lösung“ zu profitieren. Den „beiderseitigen Nachteil“ will der Lizenzhändler susensoftware nun auflösen.

Um eine hohe Marktdurchdringung zu erreichen, bietet SAP verschiedene Produktgruppen an: Große Konzerne nutzen das Komplettpaket R/3, ERP oder Business Suite, für kleine und mittlere Unternehmen wurden Business One, All-In-One und Business ByDesign entworfen. Business One und All-In-One könne man als „abgespeckte ERP-Versionen“ betrachten, so susensoftware. Einen neuen Weg hat SAP bei Business ByDesign eingeschlagen: Die Software steht ausschließlich im Mietmodell, also gehostet zur Verfügung. Von den ursprünglich 10.000 Kunden bis 2010 ist SAP allerdings weit entfernt: Die Computerwoche berichtete 23. März dieses Jahres, dass gerade einmal 40 Anwenderunternehmen die Mietsoftware produktiv nutzen.

Kann der Mittelstand mit SAP?

Der Mittelstand hat ein besonderes Interesse an den SAP-Komplettpaketen, da die eigenen Kunden oft ebenfalls auf diese ERP-Lösung setzen. „Mit der Einführung der Software im eigenen Unternehmen kommt ein Mittelständler in die Prozesskette zwischen Kunden und Zulieferern“, erläutert Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware, das Interesse des Mittelstandes an den Komplettpaketen. Die Mittelstandslösungen von SAP hingegen seien nicht nur in ihren Funktionen reduziert, sondern würden von Anwendern auch oft als schwerfällig zu installieren und zu bedienen empfunden. Die teuren Anschaffungs- und Wartungskosten schienen kaum gerechtfertigt. Auch SAP-Mitarbeiter stünden in der Kritik: Ihnen werde häufig eine herablassende Art vorgeworfen, da sie sich mit Mittelständlern und deren Bedürfnissen und Ängsten oft nicht identifizieren könnten. Ein undurchsichtiges Lizenzmodell mit verschiedenen Rabattstufen tue in Sachen Verärgerung ihr übriges. „Oftmals werden unbewusst zu viele und zu teure Lizenzen erstanden – das bindet unnötig Kapital in der Bilanz und sorgt zudem für weitere Wartungskosten“, so Peter O'Neill vom amerikanischen Marktforscher Forrester Inc.

Der Einsatz gebrauchter SAP-Lizenzen könne für mittelständische Unternehmen sehr lohnend sein, argumentiert susensoftware. Lizenzen, wie sie große Konzerne nutzen, zum Beispiel R/3 oder Business Suite, könnten mit einem Preisvorteil von mindestens 43 Prozent erstanden werden; die Wartung komme von SAP. „Durch die direkte Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer findet zudem eine Kommunikation unter gleich gesinnten IT-Kollegen statt“, erklärt Axel Susen. „Falls SAP neue Märkte erschließen will, so geht das leicht mit stiller Software. Der Konzern müsste nur etwas kreativer werden...“

susensoftware

Hier geht's zu susensoftware

Magazine

Ticker +++ Monday Morning

... mit nur einer
Lösung?

MIDRANGE SOLUTION FINDER



Die **interaktive**
Internetmesse

www.midrange-webfair.com

Wollen Sie diese News jemandem anderen zuschicken?

Dann füllen Sie unten die Angaben aus und klicken anschließend auf "Senden".

Absender (E-Mail
Adresse):

Empfänger (E-Mail
Adresse):

Kommentar:

Kein Kommentar vorhanden...

Senden

Weitere Meldungen

- » **Gleich zweifach: LG zeichnet Tech Data aus**
- » **IT-Optimierung in der Krise: FIT Quick Check**
- » **SAP will Klarsicht für KMU**
- » **Neu: System i Disaster Recovery Planung**
- » **Automatisiert: Mehrsprachige Stammdaten aus SAP ERP erstellen**
- » **„Der gefräßige Elefant“: SAP-Anwender auf Unabhängigkeitsreise**
- » **FRITZ & MACZIOL verstärkt Kompetenzteam für SAP on System i**
- » **Besuchen Sie die Messehallen „SAP: Partner und Lösungen“ sowie „Lösungen für den Mittelstand“ auf unserer online Messe „Midrange WebFair“.**
- » **ThinPrint Druckmanagement-Lösungen für Azlan Vertriebspartner**
- » **Kaba strafft Strukturen**
- » **SAP-Potenzial voll ausschöpfen**