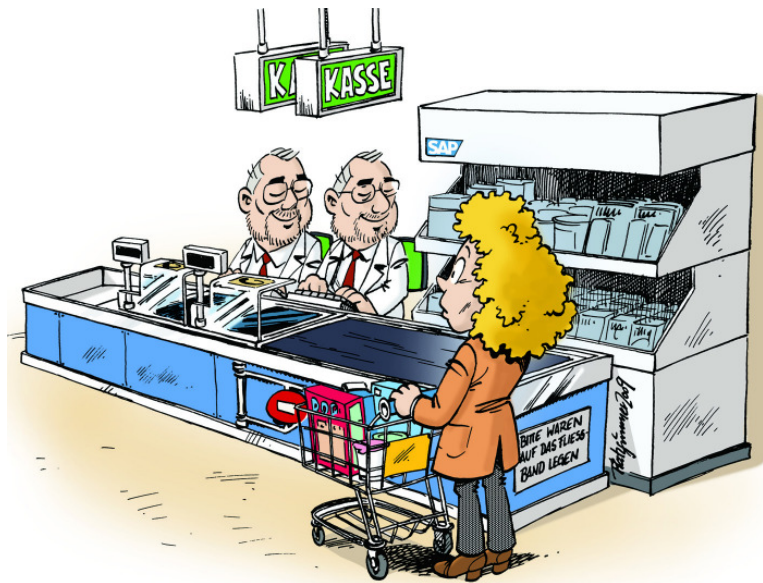


SAP Support über 22 %

Die Ersten werden die Dummen sein

Aachen, 14.04.2009 – SAP hat angekündigt, am 1. Januar 2010 die Pflegegebühr für den Standard-Support auf Basis des amtlichen Lohnkostenindex zu erhöhen. Laut Vertrag darf SAP diese Preiserhöhung auch rückwirkend in Kraft setzen. Damit könnte der magere Standard-Support teurer als der üppige Enterprise-Support werden.

Wer sich vor fünfzehn Jahren für R/3 entschied galt als Early Adopter. Bis Ende vergangenen Jahres konnte man diesen Entschluss noch als vernünftig bezeichnen, auch wenn die frühen SAP-Bestandskunden viel Lehrgeld zahlen mussten. Jetzt werden diese SAP-Pioniere nochmals abgestraft und abkassiert.



Copyright 2009 by B4Bmedia.net AG (München) und Robert Platzgummer. Abdruck bei redaktioneller Berichterstattung kostenfrei.

Sollte SAP zum 1. Januar 2010 wirklich von dem Recht Gebrauch machen, die Software-Pflegegebühr rückwirkend um den Lohnkostenindex zu erhöhen, dann werden viele Bestandskunden mehr als 22 Prozent Jahresgebühr zahlen müssen. Das wäre mehr als der reguläre Preis für den Enterprise-Support. Seit 1995 stiegen die durchschnittlichen Bruttolöhne im Bereich Handel, Kredit- und Versicherungsgewerbe in Deutschland um etwa 30 Prozent. Erhöht

man den aktuellen Pflegeprozentsatz von 17 Prozent um 30 Prozent, kommt man auf 22,1 Prozent Pflegevergütung. Ende der Diskussion: Der geschmähte Enterprise-Support ist ein Schnäppchenangebot aus Walldorf! Nur das hat niemand gewusst!

Zurück in die Gegenwart: Naturgemäß kann es nicht sein, dass das einfachere Angebot mehr kostet als die Vollausrüstung. Wenn SAP nun versucht, mit diesem Taschenspielertrick die Bestandskundschaft in den Enterprise-Support zu drängen, dann sind wahrhaftig alle Familienbande zwischen Walldorf und der SAP-Community zerrissen. Bereits auf dem DSAG-Jahreskongress 2008 in Leipzig äußerten sich viele Bestandskunden gegenüber dem E-3 Magazin verständnisvoll, dass auch SAP irgendwann einmal die Pflegegebühr von 17 Prozent anheben muss. Die Frage damals und heute ist jedoch: wie?

Erntet die SAP-Wertegemeinschaft nur Undankbarkeit?

SAP ist im deutschsprachigen Raum gemeinsam mit seinen Kunden gewachsen. Erst nach zehn Jahren des Firmenbestehens wurde in eigene Rechner investiert. Davor entwickelten Dietmar Hopp, Hasso Plattner und Co. auf den Computern ihrer Kunden. Marketing sah man, ebenso wie DEC-Gründer Ken Olsen, lange Zeit als unnötigen Luxus an. Man zeigte dem potenziellen Kunden bei einem existierenden Kunden, was möglich war. Aus diesem geradlinigen und ehrlichen Vorgehen wachsen Vertrauen und Sympathie. Lange, bevor der Begriff Community zum Modewort wurde, existierte in Deutschland, der Schweiz und Österreich eine SAP-Wertegemeinschaft. Und Léo Apotheker hat es innerhalb eines Jahres geschafft, diese Wertegemeinschaft nachhaltig zu schädigen.

„Für den Rest der Welt mag der Enterprise-Support um 22 Prozent die richtige Wahl und ein sinnvolles Angebot sein. In der deutschsprachigen SAP-Wertegemeinschaft ist es der falsche Schritt“, so Peter Färbinger, zentraler Kommunikator (<http://www.e-3.de>) in der deutschsprachigen SAP Anwender-Szene. Bestandskunden, die seit mehr als zehn Jahren treu zu SAP stehen, werden jetzt mit der rückwirkenden Indexanpassung doppelt abgestraft: Zuerst halfen sie SAP, das R/3 zu entwickeln, und investierten anfangs sicher mehr in die Software als notwendig, jetzt müssen diese Bestandskunden für ihre jahrelange Treue bitter bezahlen. Der Early Adopter zahlt immer

freiwillig mehr, um der Erste zu sein. Aber diese SAP-Pioniere nun nochmals zur Kasse zu zwingen, ist ein unverzeihlicher Fehler von Léo Apotheker. „Der Markt bietet wenig Alternativen zur teuren SAP-Wartung. Daher steigt die Nachfrage nach stillgelegten SAP-Lizenzen ohne Wartung“, ergänzt Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware.

509 Worte, 3198 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

Susensoftware verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Microsoft und SAP haben die Lizenzen auf den neuen Nutzer umgeschrieben und SAP hat den Käufern Wartung für R/3 und mySAP ERP angeboten.

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

Bildmaterial

Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH

<http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/susen1.JPG>

Der Weg der Stillen Software

http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/stille_software.JPG

Stille Software: Revolution aus Aachen

Warum betrifft Sie das? Vier Gründe dafür:

1. Technisch: Gebrauchte Software hat die gleiche Qualität wie neue, ungenutzte.
2. Wirtschaftlich: Stille Software ist für Anwender viel preisgünstiger als neue.
3. Juristisch: Die besten Juristen Deutschlands ringen um den freien Software-Handel.
4. Politisch: Wie viele Gesetze dürfen Weltmarktführer erfinden?