


15.10.2007 14:12 **Uhr**
 Drucken

## Business ByDesign gegen alle

### Erfolg wird sichtbar

mit Medienbeobachtung in TV, Print, Internet und mehr

[www.landaumedia.de](http://www.landaumedia.de)

### E-Archiv & ECM On Demand

Massiv Kosten sparen mit On Demand DMS, E-Billing, digitale Poststelle

[www.oxseed.com](http://www.oxseed.com)

### Effektive PR aus Hamburg

Gelangen Sie in die Presse! Unsere Kompetenz und Kontakte helfen Ihnen

[www.meck-pr.de](http://www.meck-pr.de)



Google-Anzeigen

### SAPs erster Schritt auf das on-Demand-Marktsegment muss ein langfristiges Ziel verfolgen



(pressebox) Aachen, 15.10.2007 - Axel Susen, Experte für den Handel mit SAP-Lizenzen, sieht in SAPs neuem Angebot **Business ByDesign** ein innovatives **Produkt**, das als Testballon für ein neues Lizenzmodell dient. Wenn die Geschäftsidee Früchte trägt, könnte SAP den Lizenzverkauf zugunsten von Mietmodellen ganz aufgeben. Große Kunden hatten es allerdings bisher abgelehnt, ihre geschäftskritischen Daten aus der Hand zu geben.

Auf den ersten Blick stellt SAP sich mit seinem Vorwagen in das Marktsegment der on-Demand-Lösungen gegen alle: Gegen die Vertriebspartner, die bis zu 40 Prozent Marge aus dem Lizenzverkauf zu verlieren drohen. Gegen die Bestandskunden aus dem Mittelstand, die viel Geld für ihre Lizenzen bezahlt haben. Gegen Großkunden, die ihre geschäftskritischen Anwendungen nicht in fremde Hände geben wollen. Und gegen die Anbieter von Software as a **Service**, die der Software-Gigant vom ohnehin umkämpften Markt zu verdrängen droht.

SAPs neues Geschäftsmodell wurde von Analysten und Experten kontrovers beurteilt: SAP investiert damit zwar in ein stark wachsendes, zukunftsfähiges Marktsegment, adressiert aber eine Zielgruppe, die nicht zur Stammkundschaft des Branchenprimus gehört. Die Analysten fragen sich also:

- Warum geht SAP in einen Markt, in dem sogar der derzeitige Marktführer salesforce mit 270 Millionen Euro nur einen Anteil von 2 Prozent des gesamten Softwaregeschäftes innehat?

- Wie will SAP seine anderen Produkte (zum Beispiel Branchenlösungen) davor schützen, von der neuen, weit günstigeren **service**-orientierten on-Demand-Plattform verdrängt zu werden?

- Warum bringt SAP das neue Modell auf den Markt, bevor ein darauf zugeschnittenes Programm für die Partner aufgesetzt ist, die jetzt verständlicherweise stark verunsichert sind?

Helmut Gümbel von Strategy Partners beurteilte die Strategie von SAP als defizitär und bezweifelte, dass das Unternehmen hier schnell Terrain gewinnen könne. Friedbert Schuh, General Manager von Lawson Central Europe, fühlte sich von der Ankündigung des Produktes **Business ByDesign** eher an "Desaster by Design" erinnert. Und Alaster Sorbie, CEO von IFS, sah sogar Zeichen für eine Identitätskrise des Unternehmens, das jetzt selbst Angebote generiere, die mit den eigenen laufenden Aktivitäten auf dem Markt konkurrierten.

### Meldungen suchen

Professionelle  
E-Mail Marketing  
für alle!

E-Mail Marketing

### » Meldung eins

- » Archiv
- » RSS-Feed
- » Newsletter
- » Firmenverzeichnis

### Google-Anzeigen

- [Presse Zeitung](#)
- [Alle Zeitungen](#)
- [HiFi Zeitungen](#)
- [KFZ Zeitungen](#)

### Letzte Meldung

dpa/video: Wochenvorschau, 23. und 2

PHOENIX-PROGRAMMHINWEI  
Erstausstrahlung: H

SUSHI-Mobile Fashion  
Avantgarde

Fashion-Frühling bei  
Karstadt / Eva Padb

1000. Sendung "Lern  
Partner" am 10. Mä

THESEUS Talente 20  
Ideen fürs Internet

Süß und ehrenvoll in:  
den Klimaschutz ...

Die feinsinnigen Aus  
der SPD zur Zusam

5. art KARLSRUHE:  
Pflichttermin für Sa  
u ...

Die Bedeutung des  
Retrieval Systems w

### Aktuell:

WebReplay: Im Wel  
jetzt alles vollautorr

BayCalculator 3.00:  
Gebührenzähler ber

Dagegen hält Axel Susen, Experte für den Handel mit stiller Software und insbesondere mit SAP-Lizenzen, ganz andere Überlegungen: "Ich glaube, dass SAP mit Business ByDesign ein gutes **Produkt** herausgebracht hat, das auch erfolgreich sein wird", betont Axel Susen. "Schließlich ist SAP der Marktführer und hat die Macht und das Know-how dazu."

Allerdings sei das Modell Software as a Service auf der Käuferseite bisher nur für kleinere Unternehmen attraktiv gewesen: "Organisationen mit mehr als 100 Mitarbeitern wollten bis heute Software kaufen und nicht mieten, weil sie sonst ihre unternehmenswichtigen Daten in fremde Hände hätten geben müssen," erklärt Susen. Um Datensicherheit und Verfügbarkeit zu gewährleisten, hätten die Kunden bislang auf ihren Servern und Rechnern mit ihrer eigenen ERP-Software unter eigener Kontrolle arbeiten wollen.

"Es ist aber kaum vorstellbar", fährt Susen fort, "dass die SAP-Führung ein neues Geschäftsmodell einführt, ohne dass eine langfristige Strategie dahintersteht." Daher vermutet Susen, dass Business ByDesign nur der Testballon für eine neue Lizenzpolitik sein soll: "Zuerst wird das Modell getestet, und wenn es läuft, wird das bisherige Lizenzmodell komplett fallen gelassen. Dann übernimmt SAP den ganzen Markt der Miet-Software für ERP-Systeme, und es gibt auch für große Kunden keine Lizenzen mehr zu kaufen."

Die on-Demand-Lösung Business ByDesign, die SAP im September in NewYork vorgestellt hat, würde für Kunden und Partner eine enorme Umstellung bedeuten: Die Anwender benötigten in dem Fall keinerlei Installationen oder Updates auf dem Rechner, weil der gesamte Betrieb und die Datensicherung über die Rechenzentren von SAP laufen. Für die Vertriebspartner bedeutet das eine Umstellung ihres Geschäftsmodells: weg von Hardware und Wartung, hin zu Implementierung und kundenspezifischer Anpassung.

-----  
 Frau Sabine Faltmann  
 Externe Mitarbeiterin  
 +49 (241) 89468-22  
 +49 (241) 89468-44  
 office@susensoftware.de

Quelle: PresseBox.de

#### ams.hinrichs+müller GmbH

Speziell für Auftrags-, Einzel- und  
 Variantenfertigung im Maschinenbau

#### Online ERP-Evaluation

Google-Anzeigen

#### Verwandte Meldungen:

- » [Beta Systems unter den Top 10 im Lünendonk-Ranking](#)
- » [Talent Management - think big, start small](#)
- » [Rückblick Hausmesse krz](#)
- » [Advantage Software Consulting überzeugt mit ERP-Lösung Sage Office Line und ...](#)
- » [Safend Auditor & Protector Version 3.2 verfügbar Zuverlässige Absicherung v ...](#)
- » [SoftSelect veröffentlicht SoftTrend Studie 251: Human Resources Software 20 ...](#)

#### Links zur Meldung:

- » [Pressemitteilungen von susensoftware](#)

#### Verwandte Themen:

- » [Software](#)

Themen: E-commerce | Handy | Wohnen | Immobilien | Investmentfonds | Kunst | Unfälle | Film | Krankenversicherung | Arbeitsmarkt | Messen | Zinsen | Forschung | Ratgeber | Hersteller | Software | Konsumgüter | Elektronik | Show | Preise | **Alle Themen bei PresseEcho.de**

Ashampoo @ Burnir  
 6 FREE: Beliebt A

enimal.de-Rekord: (   
 Tierversmittlung brin

ArchiCrypt Live Bro  
 Mobiler Datensafe a

#### Service

[Lotto spielen](#)

**Auf dieser Seite werben** | [Startseite](#) | [Meldung veröffentlichen](#) | [Archiv](#) | [Firmenverzeichnis](#) | [RSS-Feed](#) | [Impressum](#)

© 2006 - 2008 ashampoo GmbH & Co. KG