

Weiterverkauf von SAP-Lizenzen

Ein großer Teil der SAP-Lizenzen von Babcock-Borsig wurde an nicht-insolvente Tochterunternehmen des Konzerns übertragen. Auch für die restlichen Lizenzen im Wert von 490.000 Euro hat der Softwarehändler Axel Susen bereits einen Interessenten gefunden, sofern SAP der Weitergabe zustimmt.

Aachen, 5. Juli 2005.- Der Insolvenzverwalter der Babcock Borsig hat einen großen Teil der SAP-Lizenzen des Unternehmens an die Tochterunternehmen übertragen. Die restlichen Lizenzen im Wert von 490.000 Euro sind schon seit Ende 2003 stillgelegt, womit die Wartungsgebühr eingespart wird. Diese Lizenzen sollen an den Händler Axel Susen weitergegeben werden, der mit stiller Software handelt.

„Ich habe schon einen Käufer für die restlichen SAP-Lizenzen“, erklärt Susen, will über den Kaufpreis jedoch Stillschweigen bewahren. „Eine Besonderheit des Vertrages ist, dass keine einzelnen Lizenzen übertragen werden, sondern der Lizenzwert“, so Susen weiter. Der Käufer könne sich auf diese Weise aussuchen, welche Usertypen mit ihren unterschiedlichen Rechten und Kompetenzen er kaufe.

Im Kaufvertrag mit Babcock ist jedoch die Bedingung festgelegt, dass SAP der Übertragung der restlichen Lizenzen zustimmen muss, damit der Vertrag wirksam wird. Unverständlicherweise weigert SAP sich bisher, aber Käufer und Händler hoffen noch, den Lizenzgeber zur Übertragung bewegen zu können.

In der Vergangenheit war susensoftware bereits mehrfach in den Weiterverkauf gebrauchter SAP-Software involviert oder hat diese direkt verkauft und vermittelt. Dieser Handel ist legal, sofern die entsprechenden Nutzungs- und Weitergaberegungen von SAP eingehalten werden. Aktuell können schnelle Entscheider beim Erwerb eines Paketes von 400 MySAP Business Suite Lizenzen fast 1 Million Euro sparen.

248 Worte, 1572 Zeichen

Susensoftware hat sich seit März 2000 auf den Handel und die Vermittlung stiller Software spezialisiert, besonders auf Microsoft- und SAP-Produkte. Gehandelt wird mit Vollversionen und Lizenzen, die entweder durch Überlizenzierung ungenutzt im Unternehmen herumliegen oder die nach der bilanztechnischen Abschreibung nicht mehr

12.07.2005

susensoftware

PRESSEMELDUNG

eingesetzt werden. Susensoftware aktiviert diese stille Reserve und steigert die Liquidität der Unternehmen durch Verkauf bzw. Kauf von stiller Software.

Zu den Zielkunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie der Mittelstand mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Juristen, Software-Herstellern (Lizenz-Management und –Analyse) und IT-Beratern kann Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe anbieten. www.susensoftware.de