

Neues Sparmodell für SAP-Kunden:

Bis zu 50 Prozent Einsparpotential bei SAP-Lizenzen

Aachen, 15. September 2005.- Ein einzigartiges Sparmodell bietet SAP-Lizenzen und verschiedene Dienstleistungen zum Niedrigpreis an: Die SAP-Lizenzpakete sind bis zu 50 Prozent günstiger und die Wartung kann um bis zu 38 Prozent preiswerter werden. Zusätzlich ermöglicht kompetente Beratung bei Vertragsabschluss günstigere Verträge. Eine Potentialanalyse sowie eine Nutzungsoptimierung helfen, die SAP Landschaft effektiver zu organisieren, wodurch weitere Kosten gespart werden. Mehrere Dienstleister rund um SAP-Software haben sich für diese Aktion unter Führung des Softwarehändlers Axel Susen zusammengeschlossen.

Für SAP-Kunden ist dieses Angebot eine willkommene Überraschung, sind sie es doch gewohnt, dass immer mehr und unerwartete Kosten auf sie zukommen. SAP hat nicht nur die Listenpreise und Wartungskosten angehoben, sondern übt auch seit 2002 starken Migrationsdruck auf die Anwender aus, um sie zum möglichst schnellen Wechsel von R/3 auf die neue ERP-Umgebung MySAP zu bewegen. Frühere Versionen von R/3 werden seit 2004 nicht mehr gewartet, und der reguläre Support für R/3 4.6C wird Ende 2006 eingestellt.

„Die Anwender können nicht nachvollziehen, warum sie dem Hersteller jetzt noch 17 Prozent für die Wartung einer Software bezahlen sollen, die nicht mehr weiterentwickelt wird“, sagt Axel Susen. Gegen SAPs Forderung von demnächst 21 Prozent (*also 17 plus 4 Prozent*) für die Wartung will Susen daher R/3-Wartung für *17 minus 4 Prozent* anbieten, daher auch der Arbeitstitel „17minus4“. „Unsere Kunden wollen Ihr eingesetztes R/3 System nicht auswechseln. Deshalb werden wir durch unseren Partner eine Wartungslösung für diese Systeme anbieten.“

Ein wichtiger Bestandteil des Sparmodells ist die Software selbst, deren Bestände Susen als stille, ungenutzte Software wie kaum ein anderer auf dem deutschen Markt kennt. So besteht die Möglichkeit, gerade das erforderliche Lizenzpaket in genau der richtigen Zusammenstellung von Nutzungs-Lizenzen zu bekommen. „Wenn ein

Paket verfügbar ist, macht allerdings derjenige Käufer das Geschäft, der am schnellsten zugreift“, so Axel Susen. Aktuell könne ein Käufer beim Erwerb von 400 Lizenzen der MySAP Business Suite fast eine Million Euro sparen.

Die Dienstleistung „Vertrags-Beratung“ berät Interessenten im Hinblick auf ihre Verträge mit dem Software-Hersteller. Bestehende Verträge und Angebote werden geprüft und die Nutzer-Kategorien analysiert. Insbesondere bei Migrationsangeboten sind Einsparpotentiale von bis zu 35 % durch entsprechende Analyse und Beratung vor Vertragsabschluss möglich. Nicht nur die einmaligen Investitionen, sondern auch die laufenden Wartungskosten können dadurch erheblich reduziert werden. Weil der Kunde diese Optimierung seiner Vertragsform erfolgsabhängig bezahlt, ist er auf jeden Fall auf der Gewinnerseite: Der Berater bekommt 25 Prozent der Einsparungen, die restlichen 75 Prozent sind für den Kunden reiner Gewinn.

Die Wirtschaftlichkeitsanalysen der von Bohr Consulting angebotenen KPI SCAN-Lösung decken weiteres Sparpotential auf: Ziel der KPI SCAN-Analyse ist das Identifizieren des Optimierungspotentials der SAP-Systeme in den Bereichen Kosten, Produktivität, Performance und Qualität. Ergänzt wird die Potentialermittlung durch die Erarbeitung von konkreten Maßnahmen und Implementierungsstrategien, die mit der Benchmark Express-Methodik realisiert werden können. Gleichzeitig werden Branchenvergleiche und ein Vergleich mit Best Practice durchgeführt. So werden Projektkosten drastisch reduziert, Laufzeiten verkürzt, Pflege- und Wartungskosten minimiert und eine kontinuierliche Qualitätssicherung gewährleistet.

494 Worte, 3248 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 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 mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Juristen, Software-Herstellern (Lizenz-Management und -Analyse) und IT-Beratern bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe an. www.susensoftware.de