

Viele Anwender wollen Softwareentwicklung nicht doppelt bezahlen

Datum: 27.02.2008 - 16:40

Kategorie: [IT, New Media & Software](#)

Pressemitteilung von: [susensoftware](#)

PR Agentur: **faltmann PR**



(openPR) - Bedarf an gebrauchter Software wächst

Aachen, 27. Februar 2008.- Manche Nutzer von Software tun sich schwer mit der Preisstrategie großer Hersteller wie SAP, weil sie die Verbesserung der Programme nicht doppelt bezahlen wollen: Einmal durch Wartungsgebühren und ein zweites Mal durch den Kauf eines Upgrades. Marketingleiter Urbanke sieht bis 2009 großen Bedarf an bewährten Programmen wie R/3 von SAP, die häufig nur noch bei Anbietern wie susensoftware erhältlich sind.

Achim Urbanke, Marketingleiter von susensoftware, betrachtet den enormen Anstieg beim Verkauf gebrauchter Lizenzen von 6200 in 2006 auf über 10.000 in 2007 auch als Beweis dafür, dass die Nutzer zunehmend die Preisstrategie der großen Hersteller durchkreuzen wollen: „Nachdem ein Nutzer drei Jahre lang eine Menge Geld für die Anschaffung und Wartung eines Produktes bezahlt hat“, erklärt Urbanke, „fällt es ihm schwer nachzuvollziehen, warum er für ein Upgrade, dessen Entwicklung im wesentlichen von seinen Wartungsgebühren finanziert wurde, noch einmal bezahlen soll.“

Ein Beispiel: Die Preispolitik von SAP sieht so aus, dass die jährlichen Wartungsgebühren 17 Prozent des Preises betragen. Nach drei Jahren hat ein Nutzer also zu den Anschaffungskosten noch einmal 51 Prozent für die Wartung und Weiterentwicklung bezahlt. Wenn dann ein Upgrade des Produktes auf den Markt kommt, wird er praktisch gezwungen, es zu kaufen. Als Bestandskunde erhält er beispielsweise, je nachdem wie gut er verhandelt hat, im ersten Jahr 50 Prozent Rabatt (im zweiten Jahr 40, im dritten Jahr 30 und im vierten Jahr keinen Rabatt). Das bedeutet, er muss in diesem Fall für die Nutzung eines bereits mit 150 Prozent bezahlten Produktes erneut 50 Prozent Aufschlag bezahlen. Dazu kommen dann wiederum die

Wartung- und Weiterentwicklungskosten.

SAP selbst hat ein anderes Verständnis von der Leistung, für die Wartungskosten erhoben werden: Die Wartungsgebühr bezahlt ein Kunde dafür, dass er mehrere Jahre lang kontinuierlich unterstützt wird und seine Software immer auf dem neuesten Stand ist. Das Upgrade eines Produktes hat demnach nichts mit der Wartung zu tun, denn hier handelt es sich um die Weiterentwicklung eines Produktes zu einem gänzlich neuen Produkt.

Nach einer Online-Umfrage unter den Mitgliedern der DSAG (Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe) ist der Umstieg auf SAP ERP 6.0 in vollem Gang. Die Studie "SAP ERP Upgrade Germany 2007" der Beratungsfirma Pierre Audoin Consultants (PAC) behauptet, dass bis Ende 2008 rund 45 Prozent aller SAP-Systeme ein erstes Upgrade-Projekt hinter sich haben werden. Damit sind dann aber erst 23 Prozent des vorhergesagten gesamten Marktvolumens umgesetzt. Eine wahre Trendwende weg vom technischen Upgrade erwarten die Analysten für 2008 und 2009. Bis dahin soll ein Drittel aller Upgrade-Projekte umgesetzt sein, das sind rund 45 Prozent des gesamten Marktvolumens für das SAP ERP-Upgrade.

„Den Nutzern wird oft ein Upgrade aufgedrängt, das sie gar nicht haben wollen“, sieht Urbanke sich bestätigt. „Spätestens nach drei Jahren müssen sie es kaufen, weil es das Vorgängermodell nicht mehr gibt und dafür auch keine Wartung mehr angeboten wird.“ Mindestens bis 2009 jedoch erfülle susensoftware den Wunsch der SAP-Kunden, lieber weitere R/3-Programme zuzukaufen als auf ERP 6.0 hochzurüsten, für das sie möglicherweise keinen Bedarf hätten.

BILD zu dieser Meldung:

<http://www.pressebox.de/index.php?boxid=156333>

susensoftware GmbH
Dennewartstraße 27
52068 Aachen
0241.9631700
www.susensoftware.de

Pressekontakt:
faltmann PR
Sabine Faltmann
Kackertstraße 4
0241.89468-22
susensoftware@faltmann-pr.de

KURZPROFIL susensoftware

Susensoftware verkauft seit 2001 gebrauchte SAP-Lizenzen an neue Nutzer oder vermittelt deren Verkauf. SAP erteilt susensoftware die Zustimmung zur Weitergabe der Software nach denselben Grundsätzen wie anderen Kunden und Nutzern von R/3- und mySAP-Software dann, wenn die entsprechenden Nutzungs- und Weitergaberegelungen der SAP eingehalten werden.

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.

[Diese Pressemitteilung finden Sie Online hier](#)