

Gebrauchtsoftwarehändler unterstützen die Marktführer

Gebrauchte SAP-Software eröffnet neue Perspektiven

Herzogenrath, 06. Oktober 2015. – Der Markt für Unternehmenssoftware wird von einigen wenigen Anbietern dominiert. Microsofts Betriebssysteme für Desktop-Computer sowie Büroanwendungen wie Textverarbeitung oder Tabellenkalkulation finden sich in jedem größeren Unternehmen, genau wie die ERP-Systeme von SAP. In der Regel sind diese Produkte teurer als vergleichbare Tools. Durch den Erwerb gebrauchter Software können jedoch auch mit geringeren Investitionen zusätzliche Kundengruppen oder Einsatzgebiete erschlossen werden.

Kleine und mittelständische Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die IT-Kosten gering zu halten, gleichzeitig jedoch professionelle ERP-Software einsetzen zu müssen. Insbesondere große Konzerne fordern von ihren Zulieferern einen reibungslosen Datenaustausch - meist auf der Basis von SAP. Ein Paradebeispiel hierfür ist die Automobilindustrie. Die Lieferbeziehungen und -prozesse werden zunehmend komplexer. Ein Zulieferer ist in diesem Bereich Bestandteil eines vielschichtigen logistischen Systems, das nur aufgrund einer weitgehenden IT-Vernetzung funktionieren kann. Ist ein kleines oder mittleres Unternehmen nicht in der Lage, diese Anforderung abzubilden, stellt dies häufig gar ein Ausschlusskriterium in Ausschreibungen dar.

Einstieg in die SAP-Welt mit begrenztem Budget

Durch den Kauf gebrauchter SAP-Software eröffnen sich für betroffene Firmen neue Möglichkeiten. Diese, erheblich kostengünstigere, Variante ermöglicht es, auch mit begrenztem Budget in das professionelle ERP-Segment einzusteigen. Von den Möglichkeiten des elektronischen Datenaustausches, beispielsweise über das beliebte EDI-Format, profitieren zudem nicht nur Großkonzerne. Auch in der Zulieferindustrie lassen sich hierdurch Einsparungen in puncto

Prozesskosten erzielen.

Gebrauchte SAP-Software eignet sich weiterhin für Unternehmen in Regionen, Ländern oder Branchen, in denen die erzielbaren Margen den Einstieg in das mächtige ERP-System normalerweise verhindern.

Neue Chancen auch für SAP-Bestandskunden

Auch Unternehmen, die bereits SAP einsetzen, haben aus verschiedenen Gründen immer wieder Bedarf an zusätzlichen Lizenzen. Wird die Software in einem produzierenden Unternehmen beispielsweise nur in den Bereichen Finanzwesen und Controlling eingesetzt, besteht häufig der Wunsch nach einer Erweiterung auf die Bereiche Einkauf, Materialwirtschaft, Lagerverwaltung und Vertrieb. Durch die sinnvolle Verbindung dieser Komponenten ließen sich Systembrüche reduzieren und Abläufe optimieren. Hohe Zusatzkosten für neue Lizenzen verhindern jedoch die Ausweitung der Anwendung.

Bedarf an zusätzlichen SAP-Lizenzen entsteht weiterhin durch die Expansion von Unternehmen. Die Globalisierung und das Potenzial aufstrebender Länder wie China, Indien oder Brasilien führen zur Eröffnung neuer Produktionsstandorte und Niederlassungen weltweit. Hierdurch entstehen Herausforderungen aufgrund der Entfernung, der Sprache sowie unterschiedlicher Währungen und Zeitzonen. Die Einführung des bestehenden SAP-Systems an sämtlichen Stützpunkten würde diese Barrieren reduzieren, scheitert jedoch auch hier nicht selten an hohen IT-Kosten.

Unabhängig vom Grund des Erweiterungsbedarfs kann der Erwerb kostengünstiger, gebrauchter SAP-Software ein Lösungsansatz sein.

„Der Markt für Gebrauchtsoftware kann sich öffnen“ so Axel Susen, Geschäftsführer des Gebrauchtsoftwarehändlers susensoftware. „Zwar stärken wir indirekt die Marktposition der Branchenriesen wie SAP durch die Verbreitung der Systeme, unterstützen andererseits jedoch unsere Kunden bei Kostensenkungen“, betont Susen weiter. Es gehe hierbei zudem um die Nachhaltigkeit von Ressourcen. Jedes

Unternehmen sollte sich aus Sicht des Spezialisten aus Herzogenrath „mit bewährter ERP-Software ausrüsten können, ohne die Preisvorgaben von Softwareanbietern mit monopolähnlichem Gewicht einfach hinnehmen zu müssen.“

Marktriesen deren quasi Monopolstellung allein durch die Verbreitung ihrer Software weiter ausgebaut wird, kann sich der Markt für Gebrauchtssoftware der Marktführer öffnen. Neben den Kosten geht es dabei auch um die Nachhaltigkeit von Ressourcen. Jede Firma sollte sich günstig und dennoch professionell mit bewährter Software ausrüsten können, ohne dem Preisdiktat eines monopolistischen Branchenriesen unterworfen zu sein.

536 Worte, 4402 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

susensoftware hat sich darauf spezialisiert, sogenannte stille Software zu vermarkten. Darunter fallen gebrauchte Software Produkte und Lizenzen, die werthaltig angeschafft wurden, inzwischen in der Bilanz abgeschrieben sind und nicht mehr aktiv eingesetzt werden; meist von SAP und Microsoft.

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 - <http://susw.de/presse>

Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH - <http://susw.de/axel-susen-jpg>

Der Weg der Stillen Software - <http://susw.de/stillesoftware-jpg>