

Potentialanalyse wird erweitert: Jetzt mit Machbarkeitsstudie zur Softwarepflege durch Dritte

Sparpotentiale in Verträgen und bei (Dritt-) Wartung nutzen

Aachen, 06.03.2012 – Unternehmen, die sich für den Kauf von SAP-Software interessieren, haben es z. T. schwer, die besten Vertragskonditionen zu erreichen. Da immer mehr Verträge unter dem Deckmantel der Verschwiegenheit geschlossen werden, ist eine Bewertung der aktuellen Marktsituation aus Anwendersicht deutlich erschwert. Die Folge: Anwender zahlen u. U. einmalig für Lizenzen zu viel, und später ebenfalls für laufende Wartung mehr als nötig. Endverbraucher haben sich längst z. B. an den Hotelvergleich www.trivago.de gewöhnt, Service mit dem Anspruch: gleiche Leistung zum halben Preis. Mit ähnlichem Ziel und fast einzigartig im SAP-Umfeld hilft die Potentialanalyse von susensoftware Unternehmen jeder Größe, Sparpotentiale in SAP-Verträgen aufzudecken. Anhand der neuen Machbarkeitsstudie wird zudem ganz individuell analysiert, ob sich auch die finanziellen Vorteile alternativer Wartung für den Anwender realisieren lassen.

Um sich vor ungünstigen Vertragskonditionen zu schützen, sollten Anwender bereits im Vorfeld aktiv werden: In den DACH-Staaten, der Heimat von SAP, stehen freie Lizenzberater zur Verfügung, die oft über jahrelanges Vertrags-Know-How verfügen. Noch einfacher ist es, die hervorragenden Konditionen aus alten Software- Verträgen zu übernehmen. Dabei hilft susensoftware: Durch gebrauchte Software erwerben Unternehmen neben dem Rabatt von mind. 43 % auch ein Ergebnis einiger Jahre Erfahrung und Verhandlung.

Doch auch bei bereits bestehenden Verträgen gibt es immer noch Wege und Möglichkeiten, die Lizenz- und Wartungskosten erheblich zu reduzieren. „Weil wir oft feststellen, dass sogar aktive Unternehmen die aktuellen Möglichkeiten der Preisliste nicht kennen, decken wir in unserer Potentialanalyse Sparpotentiale in SAP-Verträgen auf“, erklärt Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware. „Das Ziel ist einfach: Den SAP-Vertrag preiswerter zu gestalten. Hierzu gibt es 13 Hebel, mit denen ein SAP-Vertrag neu justiert werden kann.“ Nähere

Informationen hierzu im Internet unter

http://susensoftware.de/angebot/software_potentialanalyse.php.

Potentialanalyse: In wenigen Schritten den SAP-Vertrag neu justieren

Von diesem Service profitieren aktuell Unternehmen von KMU (kleine und mittlere Unternehmen) mit SAP-Software im Wert von 300.000 € (ca. 100 SAP-User) bis hin zu international agierenden Großkunden mit Software im Wert von 10 Mio. € (entspricht ungefähr 8000 SAP-Usern). Neben den Kosteneinsparungen loben die Kunden vor allem die wertvollen strategischen Hinweise, mit denen sie ihre eigene Ist-Situation kritisch analysieren lernen. „Die Gespräche helfen, eine eigene Strategie und Aktionen besser zu entwickeln“, freut sich ein Auftraggeber über seine neu gewonnenen Erkenntnisse.

Daneben gibt es für Anwender auch die Möglichkeit, ein ganz besonderes Sparpotential zu aktivieren: Indem sie auf Softwarepflege durch Dritte setzen, können sie ihre jährlichen Wartungskosten – und das heißt: die größten fortwährenden Kostentreiber im gesamten SAP-System – bei gleichbleibender Qualität halbieren. In der Machbarkeitsstudie zur Drittwartung wird mit dem Kunden analysiert, wie viel Sinn es machen würde, Softwarepflege durch Dritte in Erwägung zu ziehen. „Dies ist eine höchst individuelle Entscheidung, die von vielen Faktoren wie den eingesetzten Modulen, dem Wartungsbedarf, der Zukunftsplanung etc. abhängt“, so Susen weiter. „Drittwartung eignet sich nicht für jeden.“

470 Wörter, 3576 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

Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH

<http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/susen1.JPG>

Der Weg der Stillen Software

<http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/stille software.JPG>

Stille Software: Revolution aus Aachen

Warum betrifft Sie das? Vier Gründe dafür:

1. Technisch: Gebrauchte Software hat die gleiche Qualität wie neue, ungenutzte.
2. Wirtschaftlich: Stille Software ist für Anwender viel preisgünstiger als neue.
3. Juristisch: Die besten Juristen Deutschlands ringen um den freien Software-Handel.
4. Politisch: Wie viele Gesetze dürfen Weltmarktführer erfinden?