

## Günstige Konditionen aus altem SAP Vertrag sichern

Warum sich der Blick auf gebrauchte Software immer lohnt

**Aachen, 11.10.2011 – SAP-Anwendern kann bisweilen der Überblick bei den SAP-Lizenzbestimmungen verloren gehen. Die aktuelle PKL (Preis- und Konditionenliste) und AGB werden in regelmäßigen Abständen geändert. Zusätzlich stellt sich in der Praxis heraus, dass die aktuellen Dokumente einzelnen Entscheidungsträgern nicht bekannt gemacht werden. Die Folge ist: Anwender schließen ungewollt Verträge zu ungünstigen Konditionen ab. In dieser Misslage hat sich bereits „eine alte Generation von Anwendern“ befunden. Durch intensive Auseinandersetzung und Verhandlung ist es einigen gelungen, günstige Vertragskonditionen für ihr Unternehmen zu erzielen. Davon können neue Anwender heute profitieren, wenn sie auf einen gebrauchten Softwarevertrag setzen. Denn dadurch erwerben sie ein Ergebnis einiger Jahre Erfahrung und Verhandlung.**

Unternehmen, die sich für SAP-Software interessieren, müssen selbst aktiv werden, um die besten Konditionen zu erreichen. Hilfe erhalten sie z. B., indem sie sich mit gebrauchter Software beschäftigen. Zum einen bekommen sie ein günstiges Angebot für einen Vertrag, der mind. 43 % Rabatt im Gegensatz zum Neupreis hat.

Zum anderen erhalten Kunden so Einblick in Konditionen, die dem einzelnen SAP-Anwender so noch nicht bekannt waren. „Dieses Wissen kann die Verhandlungsposition des Anwenders stärken“, erklärt Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware. „Immerhin erfährt man aus erster Hand, welche Konditionen mit SAP realistisch aushandelbar sind, wo große Unternehmen gegenüber kleinen profitieren und umgekehrt etc. Wer dieses Wissen mitnimmt und neu mit SAP verhandelt, kann Einsparungen in fünfstelliger Höhe realisieren. Das sind keine theoretischen Ziele, sondern Ergebnis aus einigen Jahren Praxis.“

### **Potentialanalyse: Wie lassen sich Konditionen verbessern?**

„Wir stellen sogar fest, dass selbst aktive Unternehmen die aktuellen Möglichkeiten der Preisliste nicht kennen“, so Susen weiter. „Hier wird finanzielles Potential verschenkt. Deshalb bieten wir unsere Potentialanalyse wieder an. Das Ziel ist einfach: Es gibt fünf „Stellschrauben“, um einen SAP-Vertrag teuer oder preiswert zu gestalten.“

339 Wörter, 2481 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](http://www.susensoftware.de)