

Haben SAP-Anwender aufs falsche Pferd gesetzt?

Die Umstellung auf Mietsoftware scheint vorprogrammiert

Aachen, 17.03.2010 – Rückläufige Lizenzeinnahmen und innovative Ideen der Konkurrenz könnten SAP dazu zwingen, die Strategie zu verändern: Weg vom Lizenz-, hin zum Service-Geschäft. Business ByDesign ist der große Hoffnungsträger der Walldorfer. Sollte sich Mietsoftware durchsetzen, hätten Anwender womöglich umsonst in Software-Lizenzen und Wartungsverträge investiert.

2009 war ein schwieriges Jahr für SAP: Der geplante Enterprise-Support brachte die eigene Kundschaft gegen sich auf, mehrere Tausend Stellen wurden im eigenen Konzern gestrichen und die Lizenzeinnahmen brachen regelrecht ein. Nur Supporterlöse und eisernes Sparen halfen dem Unternehmen, die Marge ungefähr zu halten. Ende letzten Jahres ließ SAP bereits wieder Optimismus verlauten – doch das Walldorfer Unternehmen kommt nicht zur Ruhe: Wenige Wochen war das neue Jahr alt, und schon warf Vorstandschef Léo Apotheker das Handtuch.

Die Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) Business ByDesign, die nun Mitte dieses Jahres starten soll, spielt in SAPs Zukunftsplänen eine wichtige Rolle: Die gehostete Software soll neue Segmente (v. a. im Mittelstand) erschließen. Über das genaue Geschäftsmodell schweigt SAP zwar noch, jedoch gibt es gerade in Deutschland Vorbehalte gegen SaaS-Modelle. So schrecken noch viele Unternehmen davor zurück, hochsensible Firmendaten auf fremden Servern zu speichern; und mehr als 40 % der deutschen Unternehmen, die eine SaaS-Lösung nutzen, geben an, dass ihre Erwartungen nicht erfüllt wurden (Computerwoche 5/10).

Drittwartung sichert eigene Investitionen ab

Dennoch scheint eine Umstellung auf Mietmodelle unerlässlich, denn nicht nur bei SAP, sondern auch bei anderen Softwareherstellern sollen sie das Geschäft der Zukunft einläuten. Das bestehe nicht mehr aus Lizenzverkäufen, sondern aus immer wiederkehrenden Einnahmen – eben Supportgebühren oder monatlichen Erlösen der Mietsoftware –

so Computer Reseller News. SAP verlagert möglicherweise sein Geschäft von Lizenzen auf Service, um konjunkturunabhängige Einnahmequellen zu schaffen. „Was bedeutet das dann für die vielen Tausend deutscher Unternehmen, die für viele Hundert Millionen Euro SAP-Software gekauft haben?“ fragt sich Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware. „Je nach Einsatz und Durchdringungstiefe im eigenen Unternehmen würde ich empfehlen, Installationen technisch durch Drittwartung abzusichern. So ist man unabhängig von der Firmenpolitik des Herstellers und kann das laufende System wahrscheinlich für die nächsten 10 Jahre sicher betreiben. Selbst eine Weiterentwicklung der SAP-Systeme mit neuen Funktionen durch „Drittentwickler“ scheint heute machbar.“

357Wörter, 2739 Zeichen

Kurzprofil susensoftware

Susensoftware verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Microsoft und SAP haben Lizenzen auf den neuen Nutzer umgeschrieben und SAP hat den Käufern Wartung für R/3 und mySAP ERP angeboten.

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?**