

## **Thesen zum neuen Markt für Gebrauchtssoftware**

***Aachen, 24. Oktober 2013 - Was sind die langfristigen Ziele der Prozesse gegen Softwarehersteller wie SAP?***

### **1. Kleinere Unternehmen Leistungsfähiger machen**

Kleinere Unternehmen könnten in vielen Fällen durch gebrauchte Software früher ein professionelleres Niveau erreichen. Die Unternehmen können so früher auf professionelle und erprobte Systeme zugreifen, die leichter erweiterbar und mit vielen Systemen großer Kunden bereits kompatibel sind. Das eröffnet neue Wachstumsperspektiven und spart mitunter viel Geld.

### **2. Die großen Anbieter zu mehr Flexibilität bewegen**

Wenn Anbieter wie SAP dazu bewegt werden können, flexiblere Kauf- und Wartungsverträge anzubieten, erleichtert das die professionelle IT-Verwaltung nicht nur für die großen Unternehmen. Auch für SAP selbst können sich so neue Märkte eröffnen. Wenn der Mittelstand durch niedrigere Kosten für Gebrauchts-Software früher SAP-Systeme einsetzen, eröffnet sich hier eine große Chance für Neugeschäft. Diese Chance hat SAP aber nur durch Flexibilisierung – indem es Unternehmen zum Beispiel erlaubt, von gebrauchten Lizenzen und Drittwartung schrittweise auf die Angebote des Unternehmens selbst umzusteigen.

### **3. Unternehmen können leichter kooperieren**

Schon heute ist es so, dass viele Großkonzerne von ihren Zulieferern verlangen, ähnliche Softwaresysteme zu betreiben, um den Verwaltungsaufwand so klein wie möglich zu halten. Gebrauchte Lizenzen für solche Softwaresysteme können es mehr Unternehmen ermöglichen, diese Standards zu erfüllen.

#### **4. Auch die großen Anbieter profitieren langfristig – wenn sie sich umstellen**

Das Geschäft mit gebrauchten SAP-Lizenzen wird sich selbst bei weiteren käuferfreundlichen Urteilen nicht explosionsartig entwickeln. Es handelt sich um wichtige Management-Entscheidungen, weshalb die Unternehmen nur sehr zögerlich von dieser neuen Möglichkeit gebraucht machen werden – trotz des zum Teil deutlichen Sparpotenzials. Selbst, wenn der Markt für Gebrauchtsoftware sich ab jetzt jedes Jahr verdoppelt, hat SAP noch vier bis fünf Jahre Zeit, bis mehr als ein Zehntel aller neu angeschafften Lizenzen über den Zweitmarkt eingekauft werden. Genug Zeit also, um die eigenen Angebote an die neue Situation anzupassen – und schließlich dank einer höheren Verbreitung sogar den eigenen Marktanteil noch auszubauen.

307 Worte, 2.270 Zeichen

#### **Pressekontakt**

Axel Susen (Geschäftsführer)

[presse@susensoftware.de](mailto:presse@susensoftware.de)

+49 (0)2406 98 96 290

#### **Kurzprofil susensoftware**

Die susensoftware GmbH verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Das größte verkaufte Lizenzpaket umfasste 60.000 Lotus Notes Lizenzen.

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.

susensoftware ist im Kompetenzkreis IT des BVMW aktiv.

[www.susensoftware.de](http://www.susensoftware.de)