Interview mit Peter Hartmann

Aachen, 24. Oktober 2013 – Peter Hartmann ist Sprecher der IG SAP aus der Schweiz. Die IG SAP ist ein Zusammenschluss aus mehr als 60 Schweizer Unternehmen mit dem Ziel, die Interessen der SAP-Anwender in der Schweiz zu koordinieren. Die ist hervorgegangen aus der „IG SAP Wartung CH“, die 2008 mit dem Ziel gegründet wurde, gegen eine Wartungskostenerhöhung von SAP vorzugehen. Sie strengte damals ein Verfahren vor der Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) an. Als Reaktion darauf nahm SAP einige der geplanten Vertragsänderungen in der Schweiz zurück.

Was hat Ihr Widerstand gegen strikte SAP-Geschäftsbedingungen mit dem Kauf gebrauchter Software-Lizenzen zu tun?

Wir fordern von SAP vor allem mehr Flexibilität. Vor allem bei der Wartung und bei der Verkleinerung von Lizenzpaketen ist da noch einige Arbeit zu tun. Beides hat indirekt auch mit gebrauchten Lizenzen zu tun. Wäre es möglich, Lizenzpakete flexibler zu verwalten, könnte man theoretisch irgendwann die überflüssigen Lizenzen auch einfach verkaufen anstatt die still zu legen. Und nur mit flexiblen Wartungsmodellen lohnt sich wiederum für den Käufer, auf gebrauchte Lizenzen zu setzen.

Was sind Ihre Hauptkritikpunkte am Geschäftsgebaren von SAP?

Die Anwender sollen im Umgang mit SAP-Produkten handlungsfähiger werden. So soll es einfacher möglich sein, Lizenzpakete wieder zu verkleinern und Wartungsrabatte zu bekommen, wenn die Firmen zum Beispiel ein eigenes Wartungsteam beschäftigen oder Software einsetzen, die weniger Wartungsintensiv ist.

susensoftware gmbh
Fon + 49.2406.9896.290

Axel Susen
presse@susensoftware.de

Abdruck kostenfrei, Belegexemplar erwünscht

Sie setzen sich schon seit 2008 mit dem Konzern auseinander. Warum ist das ein so langwieriger Prozess?

Ich denke, dass dies ein normaler Verhandlungsprozess zwischen Kunde und Lieferant ist. Sich in der IG SAP zu organisieren hat dabei aber definitiv die Schlagkraft der Unternehmen erhöht. Früher haben viele Unternehmen sich gar nicht in der nötigen Tiefe mit den SAP-Verträgen auseinander gesetzt und hatten deshalb auch wenig Handhabe, wenn es zu Unstimmigkeiten kam. Heute gibt es die IG SAP und einen Untersuchungsbericht der WEKO (SAP-Bericht ab Seite 8), die SAP durchaus kritisch betrachtet. Beides trägt dazu bei, dass das Unternehmen sensibilisiert ist und vorsichtiger agiert. Trotzdem bleibt es natürlich ein langwieriger Prozess.

326 Worte, 2.240 Zeichen

Pressekontakt
Axel Susen (Geschäftsführer)
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