

SAP-Lizenzberater helfen Wartungskosten zu senken

Ab Januar 2009 gilt das **Enterprise-Service- und -Support-Modell von SAP** auch für Bestandskunden. Damit erhöhen sich die Support-Gebühren stufenweise auf 22 Prozent des Lizenzlistenpreises. Ein SAP-Lizenzberater hilft dabei, durch schlanke Strukturen **Kosten zu sparen.**

IT-BUSINESS / Sarah Maier

RALPH TREITZ
Geschäftsführer
bei VMS



Mit dem Jahresanfang 2009 weitet SAP die Enterprise-Service-Verträge auf Bestandskunden aus. Die Supportgebühren erhöhen sich gegenüber dem jetzigen Standardsupport dann stufenweise von 17 auf 22 Prozent des Lizenzlistenpreises. Das IT-Beratungsunternehmen VMS empfiehlt, einen SAP-Lizenzberater die SAP-Infrastruktur unter die Lupe nehmen zu lassen, um so unnötige Kosten zu vermeiden.

»Für Unternehmen ist wichtig, dass sie maßgeschneiderte Lösungen aufgezeigt bekommen«, so Ralph Treitz, Geschäftsführer bei VMS. »SAP bietet hinsichtlich der Vertragsgestaltung viele Möglichkeiten. Um diese auf den individuellen Bedarf abzustimmen, brauchen die Kunden von SAP aber einen Partner mit ausgiebigem SAP-Lizenz-Know-how. Das Einsparpotenzial liegt zwischen 15 und 20 Prozent.«

SAP-KOSTEN IM MITTELSTAND

In mittelständischen Unternehmen liegt der Anteil der Softwarekosten an den SAP-Gesamtkosten oftmals zwischen 35 und 45 Prozent. Da die Wartungskosten direkt an

die Lizenzen gekoppelt sind, wirkt sich das besonders ungünstig aus. Hier bietet VMS in zweifacher Hinsicht Unterstützung:

- Mit einer Analyse des Ist-Zustandes des Systems und des künftigen Bedarfs des Unternehmens an Erweiterung, wird festgestellt, ob Zukäufe wirklich notwendig sind. Dies wird anhand der Ergebnisse von über 1.600 analysierten SAP-Systemen im Rahmen eines »DNA-Level-Benchmarks« evaluiert.

- Sind Zukäufe notwendig, übernimmt VMS die Beratung bezüglich der benötigten Lizenzen sowie die Kaufverhandlungen mit SAP. So wird sichergestellt, dass nur notwendige Lizenzen gekauft werden.

»Gerade mittelständische Unternehmen haben wenig Zeit und Gelegenheit sich mit den Details der SAP-Vertragswerke vertraut zu machen. Daher nehmen sie den Text der SAP-Preisliste als gegeben hin«, erklärt Treitz. »Dabei verkennen Sie den Verhandlungsspielraum für individuell angepasste Lösungen, der auch bei SAP durchaus gegeben ist. Wir helfen, diese Einsparpotenziale zu erkennen und durch Unterstützung bei den Verhandlungen freizusetzen.«

GROSSE UNTERNEHMEN

Etwas anders gelagert als im Mittelstand sind laut VMS die Probleme in großen Unternehmen. Hier liege der Anteil an den Softwarekosten zwischen acht und zwölf Prozent. Mehrkosten fallen eventuell nicht unmittelbar auf. Trotzdem sei es auch hier für Einkäufer schwer, die Möglichkeiten der Lizenzgestaltung mit SAP zu überblicken, da dies nicht zum alltäglichen Geschäft gehört. Lizenzen werden nur alle paar Jahre angeschafft.

»Die rasanten Änderungen in den Unternehmensstrukturen der Konzerne durch Zukauf und Abspaltungen führen zu vollkommen unübersichtlichen Lizenzstrukturen. Hohe Folgeausgaben durch Wartungskosten sind dann unausweichlich. Hier kann nur durch Transparenz das brachliegende Einsparpotenzial freigesetzt werden«, erläutert Treitz. □

Diskutieren Sie mit über SAP-Beratung im IT-BUSINESS-Forum unter:

WEB | WWW.FORUM.IT-BUSINESS.DE