

SAPs Kampfansage an Oracle – Müssen Anwender zahlen?

26.05.2010, 17:31 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Seestern IT Forum*

Firmenzukauf richtungsweisend

Aachen, 26.05.2010 – SAP auf Einkaufstour: Mit dem Kauf von Sybase tätigt das Unternehmen den zweiten Milliardentransfer binnen relativ kurzer Zeit. Analysten beurteilen den Transfer als überwiegend positiv – im Gegensatz zu den eigenen Kunden. Diese wünschen sich vor allem qualitative Verbesserungen statt weiterem Produktzukauf und unweigerlichem Einstieg in zusätzliche kostenpflichtige Module.

Fast fünf Mrd. Euro wird SAP für die Übernahme des amerikanischen Datenbank-Spezialisten Sybase bezahlen müssen. Grundsätzlich begrüßen Analysten die Kampfansage an den Erzrivalen Oracle: Besonders von der Mobile-Plattform von Sybase werde SAP profitieren können. Doch was haben SAP-Aktionäre und -Kunden davon?

Ein Beispiel vom letzten Groß-Deal der Walldorfer: Anfang 2008 hatte SAP Business Objects für 4,8 Mrd. Euro übernommen – mit verheerenden Wirkungen für die SAP-Aktie: Binnen vier Wochen fiel der Wert um 15 Prozent und konnte sich davon auch nicht mehr recht erholen. Ob der aktuelle Deal langfristig tatsächlich vorteilhaft ist, sollten die Aktionäre selber entscheiden – derzeit steht die Aktie bei ca. 35€. Jedoch stellt sich die Frage, ob SAP nicht versucht, sich Mehrwert dazu zu erkaufen, anstatt ihn durch Eigenentwicklungen selbst herzustellen. „Aus eigener Kraft scheint es SAP nicht zu schaffen den Aktienwert wieder zu beflügeln“, kommentiert ein Beobachter der Szene.

„SAP gibt an, Millionen neuer Kunden gewinnen zu wollen“, so Axel Susen, Initiator des Seestern IT Forums. „Dabei sollte das Unternehmen lieber aufpassen, nicht die Bestandskunden zu vergraulen!“ Tatsächlich bemängeln IT-Leiter den stetig wachsenden, unüberschaubaren Produktkatalog und fordern, dass die Software qualitativ weiterentwickelt werden sollte. „So einige Funktionen in verschiedenen SAP-Modulen sind einfach zu veraltet“, erläutert ein IT-Leiter. „In der Auftragsabwicklung bspw. müssten Aufträge und Masken besser konfiguriert werden, im Record Management die Performance von XML auf klassische Datenbanktechnik erfolgen; im HR bedürfen Urlaubs- und Personal-Management dringend Verbesserungen. E-Mail- und Kalenderfunktion im SAP-Office sind gar aus der IT-Steinzeit!“

Bestandskunden gegen SAPs Einkaufstouren

Diese Mängel dürften SAP wohlbekannt sein; doch anstatt die Software an den Wünschen der Anwender auszurichten, entscheidet man sich für eine andere Strategie. „Ich kenne Kunden, die SAP-Software bereits seit zehn Jahren einsetzen und dementsprechend viel in SAP investiert haben“, so Susen weiter. „Doch SAP nutzt dieses Geld offensichtlich nicht, um die Software im Sinne des Anwenders weiterzuentwickeln und zu verbessern.“ Stattdessen kaufe SAP anscheinend Firmen auf, um neue Produkte zusätzlich aus der Cloud anzubieten und so zusätzliche Lizenzumsätze bei den Kunden zu erzielen. Fazit: „Anstelle über die Wartungsgebühren Verbesserungen und neue Produkte inkludiert mit anzubieten, zwingt man die eigene Kundschaft zu Neukäufen. Es sieht wohl aus, als wenn Kunden sich kostenpflichtig neue Software zulegen müssen, deren Entwicklung sie im Grunde ja schon bezahlt haben.“

Die neuesten Entwicklungen am Markt zeigen: SAP ist im Wandel und sucht Anschluss an innovative Technologien. Doch allem Anschein nach geht man damit an den elementaren Forderungen und Wünschen der langjährigen Kunden vorbei.

Portrait

Kurzprofil seestern IT Forum

Das Seestern IT Forum ist eine Interessengemeinschaft von Software Anwendern aus Deutschland. Wir verbessern die IT Organisation von über 2 Millionen Mitarbeitern. Seit drei Jahren kommen an unterschiedlichsten Orten aus ganz Deutschland Big Player und nicht ganz so große Player zusammen, weil sie ein Problem vereint: Das kostengünstige Bewirtschaften von Software-Lizenzen trotz möglicher Abhängigkeit von Lieferanten mit monopolähnlichem Verhalten.

Das Seestern IT Forum ist die ideale Plattform, Gleichgesinnte zu finden, Erfahrungen auszutauschen, Probleme zu analysieren und zu lösen. Durch die Bildung einer starken Gemeinschaft. Zum Beispiel einer Einkaufsgemeinschaft. Oder gemeinsame Strategien entwickeln für Verhandlungen mit Software-Unternehmen. Oder einfach Lizenzen untereinander austauschen. Es gibt viele Ideen, die in Zukunft viel Geld sparen können, für alle Beteiligten. Auf dem Seestern Forum werden sie geboren und umgesetzt.

www.seestern-forum.de

News-ID: 432187 • Views: 125 (Stand: 21.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/432187/SAPs-Kampfansage-an-Oracle-Muessen-Anwender-zahlen.html>