

PRESSEMITTEILUNG

Düsseldorf, 8. Dezember 2021

Unternehmen klagen über SAP-Preisdiktat bei der Software-Umstellung

Mittelständler, aber auch Großkonzerne erfahren derzeit ungewohnt viel Druck von Seiten des SAP-Vertriebs, kurzfristig auf die neue Unternehmenssoftware S/4 Hana umzustellen. „Wir haben noch nie so viele Anfragen von Unternehmen bekommen, ihnen bei Verhandlungen mit dem Vertrieb von SAP zur Seite zu stehen“, sagt René Schumann, Geschäftsführer der Negotiation Advisory Group (NAG), die Unternehmen bei kritischen Verhandlungen unterstützt. Seitdem Christian Klein alleiniger CEO von SAP ist, trete der Vertrieb von SAP viel forscher auf und setze seine Kunden massiv unter Druck, was bei diesen für großen Unmut sorgt. „Finanzvorstände klagen, dass sie die Preise von SAP nicht mehr nachvollziehen können“, berichtet Schumann. SAP verfolge das Ziel, weit über die allgemeine Inflation hinausgehende Preissteigerungen am Markt durchzusetzen. Zusätzlichen Druck übt SAP durch kurz bemessene Fristen aus, innerhalb deren sich die Kunden für das Angebot entscheiden müssen. Ansonsten könne es in Zukunft, so die unausgesprochene Drohung, noch teurer werden. „Mit Blick auf das Jahresende scheint der SAP-Vertrieb besonders motiviert, kurzfristig Abschlüsse realisieren zu wollen“, so Schumann.

SAP nutzt dazu seine quasimonopolistische Position im westeuropäischen Raum mit einem Marktanteil von mehr als 80 Prozent. Der einzige relevante Konkurrent, der US-Anbieter Oracle, ist meist nur bei den hiesigen Töchtern amerikanischer Konzerne vertreten. Da SAP sein bisheriges ERP-System (Enterprise Resource Planning) nicht weiterentwickelt, sondern schrittweise bis 2030 auslaufen lässt und Updates und Wartung im Wesentlichen nur für das neue System S/4 Hana anbietet, fühlen sich die Unternehmen technologisch zum Umstieg auf die neue Software gezwungen. Eine teure Operation, die einen Mittelständler mit etwa 400 bis 500 Millionen Euro Umsatz allein für die Lizenzen und die Anpassung an ihr Unternehmen schnell einen hohen einstelligen Millionenbetrag kostet. Dazu fallen dann jährlich Kosten für die Wartung von zum Teil mehrere hunderttausend Euro an.

Doch NAG kann dieses monopolistische Verhalten strategisch kontern. Da NAG-Experten das SAP-Vertriebssystem aus langjähriger eigener Erfahrung kennen, wissen sie auch um dessen Schwachstellen: Inkonsistenzen in der Bepreisungslogik des SAP-Vertriebs – ein Ansatzpunkt für erfolgreiche Nachverhandlungen. So können die NAG-Verhandlungsexperten in der Regel

Herausgeber

Negotiation Advisory Group GmbH
Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf

René Schumann
Stefan Oswald

Tel +49 211 621 80 61 - 0
r.schumann@n-advisory.com

Ansprechpartner für die Presse

BESTFALL GmbH | Kommunikation
Hindemithstraße 29
Mainz-Lerchenberg

Tel 06131 94518-10
andreas.valentin@bestfall.de

zwischen 10 und 20 Prozent günstigere Konditionen für ihre Kunden durchsetzen. Ähnlich zeigt sich auch bei Verhandlungen mit den Techkonzernen Microsoft, Salesforce, Meta Platforms (Facebook) oder Alphabet, dass Unternehmen diesen Monopolisten mit der richtigen Verhandlungsstrategie von NAG nicht hilflos ausgeliefert sind.

Autor:

René Schumann ist einer der renommiertesten Verhandlungsexperten in Deutschland, er verfügt über mehr als 15 Jahre berufliche Erfahrung u.a. bei Daimler und angesehenen Consultingunternehmen. Anfang des Jahres hat er die Negotiation Advisory Group (NAG) mit inzwischen rund 30 Mitarbeitern gegründet. Mit Kollegen hat er kürzlich das Buch „Verhandeln mit System – Spieltheorie und Verhaltensökonomie im Einkauf - die Erfolgsformel für Profis“ bei Springer veröffentlicht.

Zum Unternehmen:

Die NAG ist die führende B2B-Verhandlungsberatung in Europa. Gegründet wurde das Unternehmen 2018 von René Schumann und Stefan Oswald. Die beiden haben spieltheoretische Verhandlungen in Großvergaben bei der Daimler AG durchgeführt. Weitere Stationen in Konzernen wie Philips bzw. weltweit führenden Beratungshäusern folgten. Mit der Gründung ihrer Verhandlungsberatung haben die beiden Unternehmer Ihre Vision, die noch größtenteils unbekannt Methode der Spieltheorie in den Markt zu tragen und für Kunden zugänglich zu machen, realisiert.

So wie in den 80er-Jahren das damals einzigartige Harvard-Konzept als Neuheit das Verhandeln nachhaltig verändert und revolutioniert hat, möchte die NAG mit ihrer spieltheoretischen Verhandlungsmethode ein neues Standardwerk für die Verhandlung der Zukunft etablieren.

Mit über 30 internationalen Experten wurden bisher mehr als 1.500 Verhandlungsprojekte durchgeführt und ein Volumen in Höhe von 11,3 Mrd. Euro verhandelt. Das Unternehmen hat Büros in Düsseldorf, Mannheim und Berlin. Zu ihren Kunden zählen internationale Konzerne sowie gehobene mittelständische Unternehmen.

Herausgeber

Negotiation Advisory Group GmbH
Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf

René Schumann
Stefan Oswald

Tel. +49 211 621 80 61 - 0
r.schumann@n-advisory.com

Ansprechpartner für die Presse

BESTFALL GmbH | Kommunikation
Hindemithstraße 29
Mainz-Lerchenberg

Tel. 06131 94518-10
andreas.valentin@bestfall.de