

Preis-

Update-Verträge für ABACUS-Software

Erstmalige Preisanpassungen seit zehn Jahren

Der standardisierte Update-Vertrag der ABACUS Research beinhaltet einen Garantieanspruch für die Software-Wartung der jeweiligen Version und den Anspruch auf Bezug eines kostenlosen Software-Updates. Ein Kunde kann ihn bei einem ABACUS-Vertriebspartner abschliessen. Erstmals seit der Einführung dieses Vertrags 1998 nimmt ABACUS auf die Vertragsperiode 2009 eine Preiserhöhung vor.



Im Rahmen des Update-Vertrags bietet ABACUS nicht nur die regelmässigen auf jährlicher Basis zur Verfügung gestellten Aktualisierungen der Programmfassungen, sondern auch völlig neue Programmversionen an.

Es ist in der Softwarebranche nicht üblich, dass Vertragskunden eine komplett neue Generation einer ERP-Software ohne zusätzliche Lizenzgebühren zur Verfügung gestellt wird. Aber gerade das bietet ABACUS im Fall der aktuellen Version an. Es betrifft die neuen Internet-fähigen Programme, die seit der Version 2008 laufend in die neuen Releases integriert werden. Nun wird bereits zum dritten Mal die ABACUS-Software vollumfänglich neu programmiert. Der letzte grosse Wechsel betraf die Umstellung von der ersten DOS-basierten auf die Windows-Version. Jetzt steht der Umstieg auf die Ultra-Light-Client-Technologie an, dank der die Software komplett Browser-fähig und damit Internet-tauglich gemacht wird. Dadurch eröffnet sich Anwendern die Möglichkeit, die Software nicht nur standort-, sondern auch weitgehend plattformunabhängig einzusetzen. Im Rahmen der Neuprogrammierung werden selbstredend in jeden

neuen Programmteil funktionale Verbesserungen und Erweiterungen implementiert, von denen Kunden mit einem Update-Vertrag ebenfalls profitieren.

Der Update-Vertrag für die ABACUS-Software deckt überwiegend die Entwicklungsleistungen der ABACUS Research als Softwareherstellerin ab. Er deckt keine Dienstleistungen, weder von der ABACUS Research noch von einem ABACUS-Vertriebspartner, ab. Da jeder Vertriebspartner aufgrund der kartellrechtlichen Gesetzesbestimmungen grundsätzlich frei in der Festlegung des Update-Vertragspreises ist, kann der von ABACUS Research empfohlene Richtpreis für einen entsprechenden Update-Vertrag gegebenenfalls aufgrund von Zusatzleistungen seitens des Vertriebspartners abweichen. Aufschläge können durchaus berechtigt sein, wenn der Kunde der Auffassung ist, dass ihm Faktoren wie das Know-how des Vertriebspartners über die Kundeninstallation, die Integration der ABACUS-Software mit weiteren Softwarekomponenten wie zum Beispiel Branchenlösungen, die Qualität des entsprechenden Vertriebspartners, der Ausbildungsstandard der Mitarbeiter oder etwa die kompetente und zuverlässige Verfügbarkeit von Supportstrukturen eine Differenz wert ist. ■

Weitere Informationen unter: www.abacus.ch im Bereich "Downloads", "Dokumentationen".