

## UNTERNEHMER STELLEN SICH VOR



### Vollgas durchs Corona-Jahr

**Name:** VENDOSOFT GmbH

**Branche:** ITK / Software

**Kontakt:** info@vendosoft.de

**Website:** www.vendosoft.de

**W**enn Björn Franz Anton Orth Gas gibt, dann richtig: Der 41-jährige Oberbayer hat nicht nur ein Faible für schnelle Autos. Er hat vor allem ein Gespür für lukrative Geschäftsideen. Eine davon ist die, gebrauchte Software zu handeln. Klingt nicht nach Vollgas? Ist es aber! Seit dem Gründungsjahr 2014 fährt Orth mit der VENDOSOFT GmbH Wachstumsraten von jährlich mehr als 40 Prozent ein. Sein Geschäftsmodell beschreibt der Selfmademan so: „Wir kaufen im großen Stil gebrauchte Microsoft-Lizenzen aus gewerblicher Nutzung, splitten diese auf und ver-

kaufen sie an andere Unternehmen weiter.“ Was einfach klingt, bedingt natürlich einer Expertise. Über das notwendige Lizenzwissen verfügen Orth und seine Mitarbeiter – sie alle sind zertifizierte Microsoft-Licensing-Professionals. VENDOSOFT ist zudem Microsoft Gold Partner und damit ausgewiesener Fachberater für die Lizenzierung großer und mittelständischer Organisationen mit Microsoft-Produkten.

Mehr als 6.000 Kunden in ganz Europa betreut die Mannschaft von ihrem Hauptsitz am Ammersee aus. Trotz Corona-Jahr eröffnete Orth 2020 eine weitere Niederlassung in Österreich. Hier stieg die Nachfrage nach günstigen Firmenlizenzen zuletzt exponentiell an. Meist sind

es mittelständische Unternehmen, die ihren IT-Bedarf gern bis zu 70 Prozent günstiger decken. Aber auch viele Start-ups, Verbände und Behörden nutzen das immense Einsparpotenzial.

Wie kommt man auf den Gedanken, Software gebraucht zu handeln? Schon als Geschäftsführer von Aston Martin Allgäu begeisterte Björn Orth die Idee, das Konzept des Gebrauchtwagenhandels auf den Softwaremarkt zu übertragen. Als dies 2012 durch Urteile des BGHs und EuGHs legalisiert wurde, hatte er den Business-Plan längst in der Tasche. Nach mehr als einem Jahrzehnt in der Automobilbranche engagiert er sich heute erfolgreich für die Liberalisierung des Softwaremarktes.

Sie haben Interesse an diesem Format? [@ Seite3@handelsblatt.com](mailto:Seite3@handelsblatt.com)