Wie Firmen und Organisationen das Einsparpotential gebrauchter Software nutzen

Dass der Markt für Gebraucht-Software entgegen aller Cloud-Tendenzen und Abomodelle wächst, hat nach Ansicht von Björn Orth mehr Gründe als nur den Preis. Orth ist Geschäftsführer der Vendosoft GmbH, einem Anbieter von gebrauchter On-Premise-Software.

Frage: *Herr Orth, welche Gründe spielen für die Käufer von gebrauchter Software neben dem Preis eine Rolle – Widerstand gegen die Cloud oder andere Herstellergebaren?*

Björn Orth: Die Motivation, gebrauchte Software-Lizenzen zu kaufen, ist vielfältig. Widerstand gegen die Cloud ist für manche Unternehmen ein Grund. Andere können die neueste Version aufgrund von Kompatibilitätsproblemen nicht einsetzen oder scheuen den Schulungsaufwand, den diese mit sich bringt.

Theoretisch können sich mittelständische Firmen komplett aus zweiter Hand eindecken. Die Konzerne und großen Organisationen unter unseren Kunden stocken damit zumeist vorhandene Bestände auf oder aktualisieren diese.

Es gibt Rechenbeispiele, die belegen, dass gebrauchte Software selbst bei aktuellen Programmversionen oft 50 Prozent unter dem Neupreis liegt. Damit stellt Gebraucht-Software eine günstige Alternative zu Mietabonnements dar.

VENDOSOFT-Geschäftsführer **Björn Orth**

Frage: *Welche Art von gebrauchter Software wird zurzeit am häufigsten bei Ihnen nachgefragt?*

Orth: Wir handeln neue und gebrauchte Lizenzen von Microsoft und Adobe. Gebraucht sind aktuell Adobe Acrobat Professional und die Creative Suite 6 begehrt. Bei den Microsoft-Produkten sind es vor allem Windows Server, Server-Zugriffslizenzen und Office-Anwendungen ab Version 2013.

Frage: *Welche Finanzierungsangebote nehmen Ihre Käufer in Anspruch und welche Volumina nehmen sie in der Regel ab?*

Orth: Das durchschnittliche Auftragsvolumen liegt bei knapp 10.000 Euro.

Unserer Erfahrung nach sind europäische Unternehmen in Sachen Lizenzbeschaffung eher konservativ eingestellt. Sie kaufen lieber, als dass sie mieten, wobei es nicht immer die neueste Version sein muss. Was die Finanzierung angeht, nutzen unsere Kunden gern die Refinanzierung. Das meint den Verkauf ihrer alten Software an VENDOSOFT bei gleichzeitigem Kauf neuerer Versionen.

Frage: *Wie verhalten sich Anbieter wie Microsoft oder Adobe in Lizenz-Audits, wenn sie auf gebrauchte Software stoßen?*

Orth: Microsoft hat sich spürbar für das Thema gebrauchte Software geöffnet. Sie wird, sofern ordentlich dokumentiert, ebenso akzeptiert wie Neulizenzen. Um dies sicherzustellen, bedienen wir uns übrigens derselben Verfahren wie der Hersteller: Microsoft lässt seine Audits von Wirtschaftsprüfern vornehmen, die die korrekte Lizenzierung bestätigen. Deshalb legen auch wir die Lieferkette aller Ankäufe gegenüber einer Wirtschaftsprüfungskanzlei offen. Diese bestätigt unseren Kunden die Korrektheit der erworbenen Lizenzen.

Letzte Frage: *Die neuesten Adobe-Produkte gibt es nur noch im Mietmodell, ebenso Office 365. Wie werden Sie vor diesem Hintergrund Ihr Geschäftsmodell im Sinne der Software-Nutzer anpassen?*

Orth: Wir sind darauf vorbereitet, weil unser Portfolio auf neue und gebrauchte Software ausgerichtet ist. Damit bieten wir auch Cloud-Lösungen wie Microsoft Office 365 und/oder Hybridlösungen an. Alle unsere Mitarbeiter werden im Übrigen zu ‚Microsoft Licensing Professionals' ausgebildet und zertifiziert. Mit dieser Form der Beratungsleistung werden wir von Kunden und Interessenten bereits heute als Spezialist für herstellerkonforme Lizenzierung wahrgenommen. <

VENDOSOFT

4x4 Vorteile beim Kauf gebrauchter Software unter:
www.vendosoft.de/gebrauchte-software-kaufen