Mieten, leasen, kaufen?

Kostensparende Software-Modelle für den Mittelstand

> Keine Frage, das Zeitalter der Cloud bietet Unternehmen viele Vorteile: Teamarbeit trotz Homeoffice, automatische Updates auf die neueste Version einer Software, geringe Anschaffungskosten, u.v.m. Über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren betrachtet kommen die monatlichen Abogebühren allerdings teurer als On-Premises- oder hybride Lösungen. Wie Unternehmen ihre IT-Beschaffung trotzdem intelligent und günstig gestalten können, macht der Microsoft-Gold-Partner VENDOSOFT vor.

Die monatliche Miete von Softwarelizenzen erscheint auf den ersten Blick moderat und sinnvoll. Auch ersetzt sie hohe Initialkosten, zum Beispiel für teure Serverlandschaften. Dass mieten statt kaufen dennoch keine Ersparnis bringt, offenbart sich mittelfristig. Es offenbart sich umso mehr, wenn man neben dem bilanziellen Wert gekaufter Lizenzen auch ihren Wiederverkaufswert betrachtet.

On-Premises funktioniert wie Leasing

„Alte Lizenzen sind handelbar!“, erklärt dazu Björn Orth. Er ist Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH und muss es wissen: Sein Unternehmen handelt Microsoft-Lizenzen am europäischen Gebrauchtsoftware-Markt.

„Es funktioniert ein bisschen wie beim Leasing“, erläutert er das Modell. „Bei jedem Versionswechsel, den ein Kunde vornehmen möchte, nehmen wir dessen alte Software in Zahlung. Damit refinanzieren sich Upgrades zu einem guten Teil von selbst.“

Bezieht der Verkäufer die Nachfolgeversion ebenfalls gebraucht bei VENDOSOFT, hat dies gleich zwei Vorteile: Er verschlankt sein Software Asset Management, indem die nicht mehr benötigten Lizenzen deinstalliert und veräußert werden. Und er schafft mit dem Neukauf bereits die Grundlage für die nächste Refinanzierung. Denn: On-Premises-Software stellt ein reales Wirtschaftsgut mit adäquatem Wiederverkaufswert dar. Mietsoftware nicht.

Rechenbeispiel zeigt: Kaufen lohnt doppelt

Orth gibt dazu ein praktisches Beispiel: „Die Müller AG* plant, 500 Office-2016-ProPlus-Lizenzen auf die neueste Version upzugraden. Die kostet regulär 520 Euro netto. Bei einer solchen Stückzahl bietet sie VENDOSOFT gebraucht zum Sonderpreis von 198 Euro an. Der Konzern spart in Summe also mehr als 160.000 Euro, wenn er gebraucht kauft. Die alten Lizenzen nehmen wir zu einem Restwert von 40.000 Euro in Zahlung. Statt also 260.000 Euro in neue Software zu investieren, erhält Kunde Müller 500 Office-2019-ProPlus-Lizenzen für nur 120.000 Euro. Das sind satte 54 Prozent Ersparnis.“

Vor dem Hintergrund solcher Zahlen können IT-Verantwortliche klug entscheiden, ob wirklich jeder Mitarbeiter mit Cloud-basierter Mietsoftware auszustatten ist. <

ANGELIKA MÜHLECK

Dazu noch einmal **Björn Orth:**
„Meist liegt der Königsweg in einer Kombination aus On-Premises und Cloud. Damit wird der Bedarf für remotes Arbeiten optimal gedeckt. Zugleich bleiben Vermögenswerte im Unternehmen, die spätere Investitionen refinanzieren.“

VENDOSOFT
Informationen unter: www.vendosoft.de