

SOFTWARE ASSET

NACHRICHT VON SAM.

Es gibt Besuche, die man sich lieber nicht wünscht. Dazu gehören sicher Lizenzprüfungen der Software-Hersteller.

Das Thema Software-Lizenzierung in Unternehmen ist heute komplexer denn je, Tendenz weiter steigend. Wir sprachen darüber mit Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer der Vendosoft GmbH.

? it management: *In Groß- und mittelständischen Unternehmen ist gebrauchte Software Teil der IT-Strategie, Hybrid-Lösungen aus On-Premise und Cloud-Produkten bestehen. Kann man das prozentual gesehen aufschlüsseln oder ist das stark individuell vom Unternehmen abhängig?*

Björn Orth: Je mehr Einzug die Cloud in Unternehmen erhält, desto häufiger kommen Hybrid-Lösungen, wie Sie sie beschreiben, zum Einsatz. Eine prozentuale Verteilung ist schwer zu benennen. Diese hängt tatsächlich von der sehr individuellen IT-Strategie eines Unternehmens ab. Wir haben Kunden, die 100 Prozent ihrer Lizenzen mit gebrauchter Software besetzen. Andere füllen damit Unterlizenzierungen auf und wieder andere kommen auf uns zu, weil ganze Abteilungen mit älterer Software ausgestattet sind, die ergänzt werden soll. Das trifft auf Firmen jeder Branche und Größe zu. Wie sehr Kauflizenzen – und somit Gebrauchtlizenzen – gefragt sind, zeigt sich meines Erachtens daran, dass Microsoft schon jetzt eine weitere On-Premise-Version nach Office 2019 angekündigt hat. Das ist übrigens ein gutes Beispiel: Seit dem Upgrade im letzten Herbst ist Office 2016 nicht mehr als Neuware erhältlich. Auch so kommen Firmen dazu, Software gebraucht einzukaufen.

? it management: *On-Premise, Cloud, Virtualisierung, es gibt heute viele Lizenzarten, die berücksichtigt werden müssen. Geht das überhaupt noch ohne eine SAM-Lösung?*

Björn Orth: Nur bei kleineren Unternehmen oder Firmen mit einer sehr einfachen IT-Infrastruktur ist eine Lizenzverwaltung

ohne professionelles Tool denkbar. Es erfordert Disziplin, alle ein- und ausgehenden Software Assets in manuellen Listen zu pflegen. Zu schnell verliert man den Überblick im Lizenz-Dschungel. Dann stehen wir übrigens mit speziell geschultem Personal bereit und bieten unser „VENDOSOFT SAM Light“ an – eine maßgeschneiderte Lizenzberatung durch zertifizierte Microsoft Licensing Professionals.

? it management: *Wo sehen Sie die Vorteile einer SAM-Lösung?*

Björn Orth: Software Asset Management Tools verhindern, dass es zu einer Unterlizenzierung kommt. Auch wenn zunächst unnötig erscheinende Kosten anfallen, hilft SAM eben doch, Kosten zu sparen. Durch Inventarisierung, Dokumentation und Analyse weiß der IT-Verantwortliche im Unternehmen auf Knopfdruck, welche Software wo, von wem und wie oft eingesetzt wird. Auch ermöglicht ein SAM-Tool, nicht genutzte Lizenzen einem Lizenzpool zuzuführen, umzuverteilen – oder an VENDOSOFT zu veräußern.

? it management: *Gehen wir mal von einer positiven Überraschung aus, einer Überlizenzierung. Das ist ja verschenktes Geld. Was empfehlen Sie hier Unternehmen?*

Björn Orth: Nehmen Sie Kontakt zu uns auf und wandeln Sie diese Lizenzen in liquide Mittel um (lacht)! Ganz im Ernst: Überschüssige Software ist tatsächlich bares Geld wert. Wenn absehbar ist, dass Lizenzen kurz- oder mittelfristig nicht mehr gebraucht werden, sollten sie veräußert werden. Das schafft im Unternehmen Liquidität für dringende Investitionen.

? it management: *Leider wird ja häufig das Gegenteil der Fall sein, eine Unterlizenzierung. Welches Vorgehen empfehlen Sie hier?*

Björn Orth: Auch in diesem Fall gilt: Kontaktieren Sie VENDOSOFT! Unsere Berater analysieren den tatsächlichen Soft-



”

WIR FINDEN
WIRTSCHAFTLICHERE
LÖSUNGEN UND
BERATEN
UNABHÄNGIG.

Björn Orth,
Gründer und Geschäftsführer,
Vendosoft GmbH
www.vendosoft.de

ware-Bestand und erstellen ein Konzept zur rechtskonformen Lizenzierung. Meist kann fehlende Software kostengünstig mit gebrauchten Programmen aufgefüllt werden. Fehlt die Lizenzierung für neue Software oder Cloud-basierte Programme, sind wir auch hierfür der richtige Ansprechpartner und sorgen für eine optimale Lizenzierung.

? it management: *Gerade Unternehmen wie Oracle oder SAP fallen immer wieder unangenehm auf und versuchen*

MANAGEMENT



mehrfach die Kunden zur Kasse zu bitten. Der Dauerkwitz beschäftigt ja auch DSAG und DOAG, als Anwendervertretungen können sie hier aber nur teilweise helfen. Empfehlen Sie einen Konfrontationskurs?

Björn Orth: Über die Praktiken von Oracle und SAP kann ich mir kein Urteil erlauben, da wir auf Microsoft und Adobe Software spezialisiert sind. Für diese beiden Hersteller gilt aber sicher ähnliches. Gern wird dem Kunden vermittelt, dass er Software-As-

surance-Verträge bräuchte und die Cloud das Allheilmittel sei. Hier rate ich: Gehen Sie in einen kritischen Dialog und hinterfragen Sie die Notwendigkeit! Und kommen Sie bei Fragen auf uns zu: Wir finden wirtschaftlichere Lösungen und beraten unabhängig. Das mag dem Profitstreben der Software-Hersteller entgegenstehen, erfüllt aber alle lizenzrechtlichen Anforderungen.

? it management: Die Software-Monopolisten versuchen ja immer noch gebrauchte Software zu verunglimpfen. Gibt es Grundsätze für die Beschaffung gebrauchter Lizenzen.

Björn Orth: Ja, es gibt klare Spielregeln, die der Europäische Gerichtshof und der BGH 2012 und 2013 festgelegt haben. Demnach gilt der sogenannte „Erschöpfungsgrundsatz“. Er besagt, dass sich das Verbreitungsrecht des Rechtsinhabers (also des Herstellers) erschöpft, sobald er sein Werk erstmalig in Verkehr gebracht hat. Die Lizenzen müssen ursprünglich innerhalb der Europäischen Union beziehungsweise im Europäischen Wirtschaftsraum vom Hersteller veräußert worden sein. Danach ist die betreffende Kopie der Software zur Weiterverbreitung innerhalb der EU frei.

Als seriöser Anbieter von Gebrauchtsoftware liefert VENDOSOFT seinen Kunden Installationsdatenträger, Lieferschein und Rechnung, bestätigt den ordnungsgemäßen Erwerb und die vollständige Deinstallation beim Erstkäufer.

Das alles wird von einem Wirtschaftsprüfer authentifiziert – ein Prozedere, das wir wählen, weil Microsoft selbst seine Audits von Wirtschaftsprüfern vornehmen lässt. So stellen wir sicher, dass alle Anforderungen erfüllt und unsere Kunden im Falle eines Hersteller-Audits abgesichert sind.

? it management: Reden wir übers Geld. Was können Anwender sparen?

Björn Orth: Kurz und knapp: bis zu 70 Prozent gegenüber dem Kauf neuer Software. Und das ist nur die unmittelbare Einsparung. Betrachtet man die fortlaufenden Kosten für

Cloud-Dienstleistungen oder SA-Verträge, potenzieren sich die Einsparungen noch. Selbst bei On-Premise-Software sind die Preisdifferenzen enorm. Eine Microsoft Office 2016 Pro Plus Lizenz beispielsweise ist bei uns gebraucht für 188 Euro (zzgl. USt.) erhältlich. Office 2019 Pro Plus hingegen kostet um die 580 Euro, bietet allerdings nur wenig bahnbrechende Neuerungen. Da stellt sich die Frage, ob die Investition lohnt.

? it management: Mit einem SAM-Tool allein ist das Thema ja nicht vom Tisch, vor allem bei der Ersterfassung. Was müssen Unternehmen noch bedenken?

Björn Orth: Natürlich bedarf es der regelmäßigen Pflege des Tools, Mitarbeiter müssen geschult werden, auch hinsichtlich der lizenzrechtlichen Aspekte. Da kommen wieder unsere Microsoft Licensing Professionals ins Spiel. Alle beratenden Mitarbeiter werden jährlich zertifiziert, um Lizenzberatung auf dem neuesten Stand zu leisten. Wir unterstützen auch beim Blick in die Zukunft: Ist unternehmensintern geklärt, welche Wachstumsstrategie gefahren wird, wie sich die Mitarbeiterzahl entwickeln soll und wie hoch das IT-Budget ausfällt, stehen wir mit einer verlässlichen SAM- und Lizenzplanung zur Seite.

? it management: Welches sind die Stakeholder in einem solchen Projekt, die unbedingt mit einbezogen werden müssen?

Björn Orth: In der Regel das obere Management: CIO, CTO, CFO, CEO. In der konkreten Ausführung dann natürlich auch die IT-Verantwortlichen und der Einkauf.

! it management: Herr Orth, wir danken für das Gespräch!

