

IT-KOSTEN SENKEN DURCH SOFTWARE-REMARKETING

Wie Firmen das Einsparpotential gebrauchter Software nutzen

ENTGEGEN ALLER CLOUD-ANGEBOTE UND ABO-MODELLE boomt der Markt für Gebrauchtssoftware. Dafür gibt es nach Ansicht von Björn Orth drei wesentliche Gründe. Orth ist Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH, einem europaweiten Anbieter von gebrauchter On-Premises-Software.

Grund 1: IT-Kosten senken

Unternehmen müssen ihre Software-Assets stets auf einem neuen Stand halten. Schon allein aus Sicherheitsaspekten. Seit die großen Hersteller ihre Produkte als Cloud-Lösung und Mietmodell vermarkten, steigen die Kosten für Standardsoftware kontinuierlich. Das schmälert die Ausgaben für andere, drängende Projekte wie z.B. die Digitalisierung.

„Gebrauchte Lizenzen“, sagt dazu Björn Orth, „sind die Lösung.“ Tatsächlich steckt in Microsoft- und Adobe-Lizenzen vom Zweitmarkt ein enormes Einsparpotential: Aktuelle Programmversionen beispielsweise beziehen Unternehmen bei VENDOSOFT 20 und 50 Prozent unter dem Neupreis. Bei Vorgängerversionen kann der Preisvorteil sogar bis zu 70 Prozent betragen.

Grund 2: Auf Bewährtes setzen

Software nutzt sich nicht ab. Sie läuft gebraucht ebenso zuverlässig wie neu. Und sie bietet gebraucht die Gewissheit eines ausgefeilten Produktes, das optimal dokumentiert ist.

Der Lebenszyklus eines Microsoft-Programms mit „extended Support“ beträgt i.d.R. zehn Jahre. Ab Release-Datum erhalten Anwender – auch die Zweitkäufer – zehn Jahre lang Updates und Sicherheits-Patches. Damit ist ein Microsoft Windows Server von 2012 für weitere vier Jahre ohne Sicherheitsrisiko einsetzbar. Neuere Versionen wie Office 2016, Exchange Server 2016 oder SQL

Server 2017 bleiben noch auf lange Sicht verlässliche Alternativen zu den von den Herstellern propagierten Software-Abonnements. In vielen Unternehmen geht es deshalb beim Kauf gebrauchter Lizenzen auch darum, Software-Versionen nachzukaufen, die der Hersteller nicht mehr führt.

Ein weiteres Argument für den Einsatz gebrauchter Software sind spezielle Fachanwendungen, die in vielen Unternehmen zum Einsatz kommen. Hier führt ein Update auf die neueste Programmversion häufig zu Kompatibilitätsproblemen. Zwar können Downgrade-Rechte genutzt werden. „Aber das hieße, für Funktionen zu bezahlen, die Sie gar nicht nutzen!“, gibt Björn Orth zu bedenken.

Grund 3: Refinanzierung

In fast jeder Firma findet sich ungenutzte Software, weil Geschäftsbereiche outgesourced, Software-Updates durchgeführt oder neue Server angeschafft wurden. Hier liegen je nach Firmengröße Vermögenswerte von etlichen zehn bis hunderttausend Euro brach und können veräußert werden. Solche Bestände kauft VENDOSOFT auf und führt sie dem Gebrauchtssoftware-Markt zu – ein stetig wachsendes Geschäftsfeld trotz Cloud. Und eine Möglichkeit der Refinanzierung für die veräußernden Unternehmen.

Welche Programme sind gebraucht erhältlich?

VENDOSOFT ist auf den An- und Verkauf von Microsoft- und Adobe-Lizenzen spezialisiert. Die Beratung führen zertifizierte Microsoft Licensing Professionals durch. „So stellen wir sicher, dass unsere Kunden rechtskonform lizenziert sind“, erklärt Orth.

Sorgen vor einem Software-Audit kennen VENDOSOFT-Kunden nicht. „Jeder Software-Ankauf wird bei uns umfassend geprüft und dokumentiert“. Unter anderem nimmt dies ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer vor, der die Rechtmäßigkeit der Lieferkette und die Deinstallation bei den Vorbesitzern bestätigt. Zu den Kunden gebrauchter Software zählen KMUs genauso wie Konzerne und große Organisationen, die mit Gebrauchtssoftware vorhandene Bestände aufstocken und so ihre IT-Kosten um 30 bis 70 Prozent senken! ↗



Plädiert für Kosten-
senkung durch
Software-Remarketing:
VENDOSOFT-
Geschäftsführer
Björn Orth

VENDOSOFT

4 VORTEILE VON
GEBRAUCHTER SOFTWARE:
www.vendosoft.de/gebrauchte-software-kaufen