

Der deutschen Wirtschaft geht es blendend. Das kommt auch IT-Budgets zugute, wie eine aktuelle Studie von Capgemini zeigt (siehe Abbildung 1). Demnach sehen 54 Prozent der befragten Unternehmen in den kommenden zwei Jahren steigende Ausgaben für Software, Hardware und sonstige IT-Leistungen voraus.

Trotz dieser guten Prognose sind die Budgets – insbesondere für die Softwarebeschaffung – nicht unlimitiert. Vielmehr verlagern sich die Ausgaben. Ein immer größer werdender Teil der IT-Investitionen fließt in Leistungen des Cloud Computing, der digitalen Transformation und der IT-Sicherheit.

Software ist und bleibt jedoch eine zentrale Stütze fast jedes Unternehmens. Wie also können IT-Verantwortliche diese günstig einkaufen und den reibungslosen Geschäftsablauf ihrer Organisation garantieren? Eine Antwort lautet: Mit gebrauchter Software.

**Gute Gründe für Gebrauchsoftware.** Ein wesentlicher Vorteil von gebrauchten Lizenzen der Hersteller Microsoft und Adobe ist der Preis: Aus zweiter Hand sind sie um 30 bis 50 Prozent günstiger – und dabei genauso funktional wie neue.

Argumente für den Kauf älterer Softwareversionen gehen jedoch über den Preis hinaus. Björn Orth ist Grün-

der und Geschäftsführer der VENDOSOFT GmbH ([www.vendosoftware.de](http://www.vendosoftware.de)). Der Gebrauchsoftware-Händler aus dem oberbayerischen Inning am Ammersee setzt sich seit vielen Jahren für die Liberalisierung des Softwaremarktes ein und nennt weitere Argumente: »Viele unserer Kunden setzen auf ausgereifte Produkte. Denn die laufen zuverlässig – und sind optimal dokumentiert.« Oft geht es auch darum, Software nachzukaufen, die das eigene Unternehmen noch verwendet, der Hersteller aber nicht mehr anbietet. Und manche Kunden sind schlichtweg nicht einverstanden mit der Preispolitik der Hersteller – für sie hingegen stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis der Ge-

Gebrauchtsoftware: Beitrag der IT zur Kostensenkung

# IT-Budgets effizienter nutzen

Software aus zweiter Hand ist um 30 bis 50 Prozent günstiger, bei gleicher Funktionalität.

Die Ausmusterung nicht benötigter Software setzt beim Verkäufer Budgets für Neuanschaffungen frei.





## » Europäischer Gerichtshof und Bundesgerichtshof haben klare Richtlinien für den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen aufgestellt. «

Björn Orth, Geschäftsführer Vendosoft

brauchtsoftware von VENDOSOFT. Neu ist ohnehin nicht immer und nicht für jeden das Richtige. Für viele IT-Leiter kommt zum Beispiel Office 365 nicht in Frage. Unter anderem, weil in vielen Regionen die Internetverbindungen nicht performant genug sind, um zuverlässig mit allen Standorten in der Cloud zu agieren.

### Brach liegende Software verkaufen.

Firmenumstrukturierung, Arbeitsplatzabbau, die Umstellung auf Cloud-Lösungen oder nicht genutzte Volumenlizenzen sind die gängigen Bezugsquellen, aus denen VENDOSOFT sein Angebot schöpft. Die Ausmusterung daraus resultierender, nicht benötigter Software setzt beim Verkäufer Budgets für Neuanschaffungen frei und sorgt für eine Reduzierung der Supportkosten.

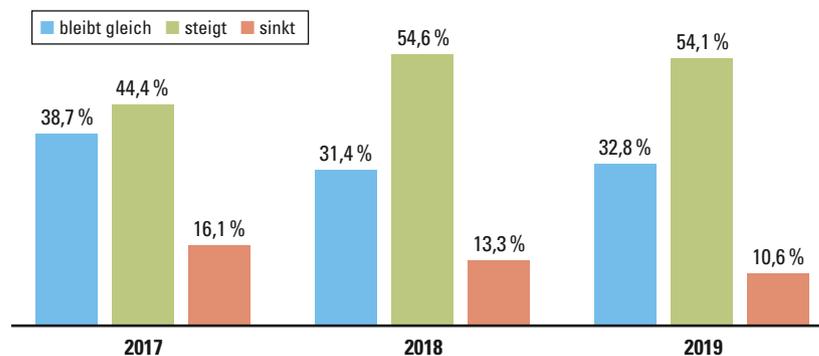
»Hier liegt bares Geld brach«, weiß Björn Orth und rät IT-Leitern, ihre Lizenzbestände zu optimieren. »Wir kaufen überschüssige Lizenzen zu sehr guten Konditionen auf und führen sie dem Markt für Gebrauchtsoftware zu.« Bei Stückzahlen von einigen Hundert oder gar Tausend lassen sich IT-Budgets signifikant aufstocken. Gleichzeitig kann das veräußernde Unternehmen bei der Abtretung seiner alten Software an die VENDOSOFT GmbH sicher sein, alle rechtlichen Anforderungen zu erfüllen und herstellerkonform zu handeln.

Dazu noch einmal Björn Orth: »Europäischer Gerichtshof und Bundesgerichtshof haben klare Richtlinien für den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen aufgestellt. An diese hal-

sind oder ob gebrauchte Software im Falle eines Hersteller-Audits anerkannt wird. Um rechtssicher antworten zu können, steht VENDOSOFT seinen Kunden mit zertifizierten Microsoft Licensing Professionals zur Seite. Immer auf dem neuesten Stand beraten sie kompetent und herstellerkonform. Auf Wunsch analysieren sie die tatsächlich beim Kunden eingesetzte Software und gleichen sie mit den vorliegenden Lizenzen ab. Dabei zeigt sich, ob eine

## IT-Budget – Veränderung in den nächsten Jahren

Quelle: Capgemini



Basis: alle Befragten (n=124), Werte zu »Keine Angabe/Weiß nicht« werden in dieser Grafik nicht ausgewiesen.

**Abbildung 1:** Wie wird sich das gesamte IT-Budget in den folgenden Jahren im Vergleich zum Budget 2016 verändern?

ten wir uns vollumfänglich und liefern Verkäufern und Käufern der von uns gehandelten Software alle notwendigen Dokumentationen.« Unter anderem zählt dazu die geprüfte Originalware mit Datenträger und rechtsgültiger Lizenzierung. Ebenso wichtig ist eine Bestätigung der Deinstallation der Lizenzen bei den Vorbesitzern. Bei VENDOSOFT wacht zudem eine auf Lizenzrecht spezialisierte Wirtschaftsprüferkanzlei über die Rechtmäßigkeit der Käufe und Verkäufe. So sind alle Beteiligten auf der sicheren Seite.

**Lizenzberatung nutzen.** Ob Kauf oder Verkauf gebrauchter Software – vor dem ersten Abschluss stehen in der Regel viele Kundenfragen. Darin geht es zumeist darum, ob der Urheber (etwa Microsoft oder Adobe) dem Deal zustimmen muss, Updates durchführbar

Unterlizenzierung oder Überlizenzierung vorliegt – ob also Software gebraucht hinzugekauft werden sollte oder ungenutzte Ressourcen veräußert werden können. Auch den Bedarf an Microsoft-Windows-Server-Lizenzen, der sich aus dem Verhältnis von physischen und aktiven Prozessorkernen ergibt, ermitteln die Lizenzprofis.

Ein derart umfassender Service der Lizenzberatung hilft IT-Leitern, bares Geld zu sparen und die Betriebskosten für Software nachhaltig zu senken.

*Angelika Mühleck*



Angelika Mühleck,  
Marketing Manager  
VENDOSOFT GmbH

[www.vendosoft.de](http://www.vendosoft.de)