Kosteneffiziente und herstellerkonforme Softwarelizenzierung

Hilfe im Lizenzdschungel der Hersteller

Eine Überlizenzierung bindet unnötig Kapital. Überschüssige Software in den Gebrauchtmarkt zu geben, schafft hingegen eine Win-Win-Situation. Gebrauchtsoftware ermöglicht Einsparungen von 50 % bis 70 % gegenüber dem Neupreis für Software.

Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer des Gebrauchtsoftware-Händlers VENDOSOFT erklärt im Interview die Anforderungen und Vorteile einer herstellerkonformen Softwarelizenzierung.

Herr Orth, gerade kommt Microsoft Office 2019 auf den Markt und wie man hört, wird es 10 Prozent teurer als bisher. Wie wappnen sich IT-Chefs am besten gegen stetig steigende Softwarekosten?

Für IT- und Geschäftsleitung sind zwei Dinge wichtig zu wissen: Was brauche ich an Softwarelizenzen? Was darf ich lizenzrechtlich? Das spezielle Know-how zur Beantwortung dieser Fragen ist in Unternehmen nicht immer gegeben. Deshalb bieten wir eine umfassende lizenzrechtliche Beratung. VENDOSOFT ist Microsoft Partner, unsere beratenden Mitarbeiter werden alljährlich als Microsoft Licensing Professionals zertifiziert. Wir wissen also, wovon wir reden und verstehen uns als Vertreter unserer Kunden, denen wir eine kostenoptimierte und zugleich rechtskonforme Lizenzierung angedeihen lassen wollen. Mit gebrauchter Software ist beides möglich und bis zu 70 Prozent günstiger als der Kauf neuer Lizenzen bzw. Mietmodelle.

Was machen Unternehmen eigentlich mit ihrer alten Software, mit Lizenzen, die nicht mehr gebraucht werden, weil Upgrades durchgeführt oder Geschäftsbereiche reduziert wurden?

Jede Form der Überlizenzierung stellt einen Vermögenswert dar. Dieser kann, genau wie ein nicht mehr benötigter Fuhrpark, veräußert werden. Wir kaufen diese überschüssig gewordene Software auf und wandeln damit im verkaufenden Unternehmen schlummerndes Kapital in flüssige Mittel um. Unsere Kunden refinanzieren so Investitionen in neue Programme oder in notwendige Software-Upgrades. Andere Firmen wiederum benötigen genau die von uns aufgekauften Altlizenzen. Überschüssige Software in den Gebrauchtmarkt zu geben, schafft in jeder Hinsicht eine Win-Win-Situation.

Wie hilft Software Asset Management dabei, Transparenz- und Kostenvorteile zu erkennen. Können Sie diese quantifizieren?

Mit einem SAM-Tool kann auf Knopfdruck analysiert werden, ob ein Unternehmen über- oder unterlizenziert ist. Unterlizenzierungen können im Falle eines Audits teuer kommen. Eine Überlizenzierung hingegen bindet wie erwähnt unnötig Kapital. Wie hoch dies im Einzelfall ist, finden unsere SAM-Spezialisten heraus. Die Durchführung eines Software Asset Managements und die Anschaffung eines entsprechenden Tools lohnen schon allein, weil sie Sicherheit schaffen, vor Nachzahlungen bewahren und Refinanzierungsmöglichkeiten aufdecken.

VENDOSOFT ist Spezialist für den Kauf und Verkauf neuer und gebrauchter Software. Unternehmen erhalten bei dem oberbayerischen Anbieter rechtsgültige Volumenlizenzen von Microsoft und Adobe – ab zehn Lizenzen bis zu mehreren Tausend.

Knapp 3000 Kunden nehmen im Zuge ihrer IT-Investitionen den Service der von Microsoft zertifizierten VENDOSOFT-Mitarbeiter in Anspruch: eine herstellerkonforme und Audit-sichere Lizenzberatung, die Einsparungen von 50 % bis 70 % gegenüber dem Neupreis für Software ermöglicht.

Welche Art von gebrauchter Software wird bei VENDOSOFT am häufigsten nachgefragt?

Wir handeln bekanntermaßen Lizenzen von Microsoft und Adobe. Gebraucht sind aktuell Adobe Acrobat Professional und die Creative Suite 6 sehr gefragt. Von den Microsoft-Produkten gehen Windows Server, Server-Zugriffslizenzen und MS Office besonders gut. Hier erwarten wir nach dem aktuellen Launch von Office 2019 eine leichte Verschiebung von Office 2013 zu Office 2016. Denn die 2016er Version ist als gebrauchte Software die günstigere und sinnvollere Investition.

Viele Produkte von Adobe und Microsoft gibt es nur noch im Abo. Wie beeinflusst das den Gebrauchtsoftware-Markt und Ihr Geschäftsmodell?

Ich kann nicht für unsere Mitbewerber sprechen. VENDOSOFT jedenfalls setzt schon immer auf neue und gebrauchte Software. Wir bieten Microsoft Office 19 genauso an wie Office 365 oder Hybridlösungen. Auch die von uns gebraucht gehandelten Produkte werden zu einem Großteil noch über viele Jahre ihre Berechtigung behalten. Gerade erst wurde der Extended Support für Windows 2007 verlängert. Noch bis Januar 2023 sind die Sicherheits-Updates für die Professional und Enterprise Version gewährleistet. Office 2019 wird Stand heute bis 2026 Support erhalten – gegebenenfalls auch länger.

Unsere Stärke liegt zudem in der Beratung. An den Telefonen und im Vertrieb arbeiten ausschließlich ›Microsoft Licensing Professionals‹, die Kunden und Interessenten über eine kosteneffiziente und zugleich herstellerkonforme Softwarelizenzierung aufklären. Das wird bei On-premises-Produkten ebenso wie bei Mietsoftware auch in Zukunft unabdingbar sein, um Unternehmen sicher durch den Lizenzdschungel der Hersteller zu führen.

» **Unsere Stärke** liegt in der Beratung. «

Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer von VENDOSOFT