



Lautlose Erlösquelle

Ungeahnte Liquiditätsreserven durch stille Software

Wer Software ungenutzt auf dem Rechner oder im Schrank liegen hat, kann sie durch Weiterverkauf wieder in liquide Mittel verwandeln. Wer möglichst kostengünstig an neue oder weitere Lizenzen einer bestimmten Software kommen möchte, kann ohne Abstriche an die Qualität bis zu 50 Prozent der Kosten sparen. Der Aachener Softwarehändler Axel Susen hatte eine Geschäftsidee, die immer mehr Freunde auf Käufer- und auf Verkäuferseite findet, und erfand für handelbare Lizenzen den Ausdruck „stille Software“.

Axel Susen ist sicher, dass es für jede Software einen Käufer gibt, der sie ganz legal und kostensparend erwerben kann. Die Idee ist denkbar einfach: Software, die legal erstanden wurde, aber nicht mehr genutzt wird, wird zum Kauf angeboten. Dies kann zum Beispiel der Fall sein, wenn zu umfangreiche Lizenzpakete gekauft wurden, wenn die Lizenzen bereits abgeschrieben sind oder weniger Mitarbeiter in einem Unternehmen arbeiten als ursprünglich geplant. Vor einigen Jahren kam der Unternehmer Axel Susen auf die

Idee, diese Software wieder zu liquiden Mitteln zu machen: indem er sie einfach verkaufte.

Inzwischen tummeln sich mehrere Händler auf diesem boomenden Markt, aber nicht alle arbeiten seriös. Wenn jemand Lizenzen ohne Zustimmung des Herstellers anbietet, ist höchste Vorsicht geboten.

Für wen ist das interessant?

Interessant ist dieses Modell zum Beispiel für Unternehmen, die die Anzahl ihrer Mitarbeiter aufstocken und deshalb weitere Programme ei-

ner bestimmten Version benötigen. Oft passiert es, dass diese Version vom Hersteller nicht mehr unterstützt wird, weil er bereits eine neue auf den Markt gebracht und starkes Interesse daran hat, dass alle Kunden die neuere Version einsetzen.

Dieses Herstellerinteresse stimmt nicht immer mit dem des Anwenders überein, der mit seiner alten Version zufrieden war und die vielen neuen Features des Upgrades gar nicht braucht. Auf dem freien Markt wird die „alte“ Version aber nicht mehr zum Kauf angeboten.

Ein anderes Beispiel ist der Unternehmer, dem wegen Unterlizenzierung eine Kontrolle der *Business Software Alliance* droht. Um dem zuvorzukommen möchte er die Anzahl seiner Lizenzen aufstocken, aber seine Liquidität ist nicht so hoch, dass er sich einen Neukauf leisten könnte.

An dieser Stelle kommt Axel Susen ins Spiel: In seinem Datenpool

„Stille Software“

Stille Reserven sind Teile des Eigenkapitals eines Unternehmens, die nicht aus der Bilanz ersichtlich sind. Stille Software sind Softwareprodukte, die typischerweise nicht mehr eingesetzt werden, nachdem sie bilanztechnisch abgeschrieben sind. Stille Reserven entstehen: Stille Software.

finden sich Anbieter der gesuchten Software, und er stellt die Verbindung zwischen Käufer und Verkäufer her. Damit alles rechtmäßig vonstatten geht, werden die Lizenzen offiziell mit allen Rechten übertragen, und der Wartungsvertrag des Herstellers wird auf den neuen Besitzer umgeschrieben.

Welche Programme sind geeignet?

Prinzipiell eignen sich alle Programme, denn allen ist eines gemeinsam: Sie verschleifen nicht durch Benutzen. Anders als ein Auto oder auch die Hardware des Computers selbst bleibt die Software immer gleich, egal wie lange oder oft sie genutzt wurde, und egal von wem.

In der Praxis hat sich gezeigt, dass weitverbreitete Programme von *Microsoft*, *SAP* und *Adobe* besonders häufig verkauft und gekauft werden.

Software-Besonderheiten

- ▶ eine Software, die ihren Zweck erfüllt, ist nicht automatisch veraltet, nur weil eine neue Version auf den Markt kommt
- ▶ Software verschleißt nicht durch Nutzung
- ▶ Software kann leicht ausgetauscht, aktualisiert und erweitert werden
- ▶ neuere Software enthält oft Fehler, die erst Monate nach ihrer Markteinführung bekannt werden

Wem gehört die stille Software?

Software ist eine Ware, die verkauft werden kann wie jede andere auch. Mit dem erstmaligen Verkauf übergibt der Hersteller das Recht an der Lizenz an den Käufer, der die Originalsoftware mit allen Bestandteilen des ursprünglichen Lieferumfangs weiterverkaufen kann.

Nach deutschem Urheberrecht haben Hersteller das Recht zu bestimmen, wer Software zu welchem Preis kaufen darf. Mit dem Verkauf haben sie dieses Recht aber auf den Käufer übertragen. Grundsätzlich darf auch OEM-Software frei gehandelt werden.

Die Voraussetzung für die wirkliche Übertragung der Lizenzrechte bei Software kann von Hersteller zu Hersteller sehr unterschiedlich sein. In Zweifelsfällen kann man vom Hersteller selbst erfahren, was alles zum regulären Lieferumfang gehört. Werden durch den Kauf alle Rechte wirksam übertragen, so schließt das auch die Updateberechtigung ein.

Was ist beim Kauf zu bedenken?

Der Verkäufer muss die Software im gesamten Umfang ausliefern, also den Originaldatenträger mit der schriftlichen Lizenzvereinbarung, dem ProductKey, Handbüchern, Dongle und Freischaltcodes. Sicherheitskopien sind mitzuliefern oder zu vernichten.

Viele Einkäufer haben die Befürchtung, dass der Kauf von gebrauchter Software nicht ganz legal ist. Daher empfiehlt es sich für Käufer, sich einen Fachmann wie Axel Susen an die Seite zu nehmen, der genau weiß, worauf man achten muss, damit das Geschäft für alle Beteiligten legal und sauber abläuft.

Welche Vorteile haben Verkäufer und Käufer?

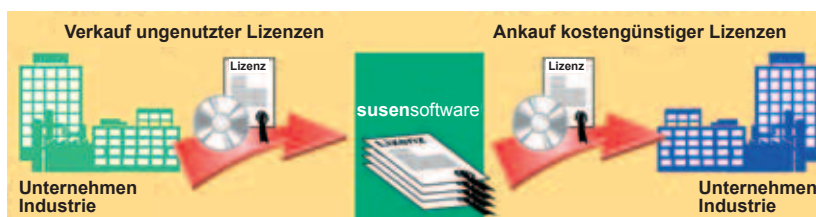
Viele Unternehmen sind sich gar nicht bewusst, welches Kapital auf Rechnern und in Schränken brach liegt und leicht zu flüssigen Mitteln



Erweckt stille Software zu neuem Leben: Axel Susen (*susensoftware*)

gemacht werden kann. Wer zum Beispiel abschätzen möchte, was SAP-Programme wert sind, findet eine bequeme Möglichkeit auf dem online-Bestellsystem für stille Software: www.susensoftware.de/angebot/bestellsystem.php

Das bedeutet: Unternehmenswerte, die bereits abgeschrieben waren, können reaktiviert und zu liquiden Mitteln gemacht werden. Wenn man sich nur die Neupreise von Microsoft-Programmen und SAP-Paketen ansieht, wird offensichtlich, welche Werte sich hier ungenutzt verbergen. Softwarelizenzen im Wert von Milliarden Euro liegen weltweit in Schränken oder schlummern auf Rechnern – auch in Deutschland. Softwarehändler können den großen Bedarf nach Software von SAP und Microsoft nicht decken, weil viele Unternehmen auf den Reserven sitzen statt sie zu verkaufen.



Einfacher Geschäftsprozess: Ungenutzte Lizenzen werden mit allen Bestandteilen des Lieferumfangs verkauft und so für den Verkäufer zu liquiden Mitteln gemacht. Der Käufer spart beim Ankauf von stiller Software 30 – 50 Prozent des Neupreises ein.

Auf der anderen Seite bekommen Käufer ein neuwertiges, in seiner Funktion und Qualität nicht beschränktes Produkt zu einem Kaufpreis, der um 30 bis 50 Prozent unter dem Neupreis liegt. Das lohnt sich schon bei einer einzigen Lizenz und umso mehr bei großen Mengen.

Welchen Wert hat stille Software?

Wenn Sie ungenutzte Lizenzen auf Ihren Rechnern haben und wissen möchten, welchen Wert sie darstellen, können Sie das jetzt online überprüfen: Auf der Webseite <http://www.susensoftware.de/angebot/bestellsystem.php> können Sie den derzeitigen Preis einzelner Lizenzen erfahren. Und Interessenten können sich informieren, ob die von Ihnen gesuchten Lizenzen zur Zeit im Lager sind und zu welchem Preis sie erworben werden können.

Wie können überzählige Lizenzen entdeckt werden?

Schon mittelständische Unternehmen haben oft den Überblick verloren, welche Programme auf ihren Rechnern liegen und welche überhaupt genutzt werden. Ursachen können die Mitarbeiterfluktuation sein oder auch günstige Paketkäufe, vergessene alte Rechner und Ähnliches.

In einem Unternehmen arbeiten viele Menschen mit Software-Pro-

dukten, aber nur wenige Mitarbeiter wissen um das Thema Software-Lizenzen. Dadurch können einem Unternehmen bei nachlässiger Behandlung dieses sensiblen Themas aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht erhebliche Nachteile entstehen. Eine Unterlizenzierung bedeutet den illegalen Einsatz von Software, führt zu Schadensersatzansprüchen und kann ein Straftatbestand sein.

Möglicherweise sind sich die Verantwortlichen in manchen Fällen gar nicht bewusst, dass auf ihren Unternehmensrechnern Raubkopien liegen, weil Mitarbeiter sie für private Zwecke installiert haben.

Einzig eine Inventurdatenbank und eine Lizenz-Datenbank über den ganzen Lebenszyklus der eingesetzten Produkte können Kosteneinsparungspotentiale freilegen, die innerbetrieblichen Prozesse optimieren und die Nutzung von Volumenlizenzprogrammen verbessern. Zusätzlich schützen sie vor dem illegalen Einsatz von Programmen (Raubkopien).

Beispiel aus der Praxis:

Die Bayer AG hat 2003 ein zentrales Lizenz-Management eingeführt. Vorher gab es im Konzern nur eine reine Lizenzverwaltung. Nutzungsumfang und -ort der Lizenzen waren nur teilweise bekannt und es gab kein zentrales Vertragsmanagement.

Bei jährlichen Lizenzkosten von 50 Millionen Euro für 700 Software-Produkte von 190 verschiedenen Herstellern konnten durch die Einführung des zentralen Lizenz-Managements ein riesiges Kosteneinsparpotential ausgeschöpft und

die Haftungsrisiken reduziert werden. Außerdem wird Überlizenzierung vermieden und die Geschäftsprozesse werden schneller und sicherer, also auch kostengünstiger.

Techniken der Inventarisierung

Es gibt drei prinzipiell verschiedene Methoden, mit denen sich die vorhandenen und genutzten Software-Lizenzen eines Unternehmens inventarisieren lassen:

Methode 1:

Ein zentral eingesetztes Hilfsprogramm liest alle PC-Systeme aus und erfasst die Programme. Bei dieser Methode werden sofort Ergebnisse geliefert, aber nicht-vernetzte Systeme (beispielsweise Stand-alone-Rechner oder Notebooks) und selten benutzte Geräte können kaum erfasst werden.

Methode 2:

Ein Computerprogramm, das remote installiert wird, scannt die Systeme von innen. Dabei beschafft es auch Informationen über die Hardware und zusätzliche Funktionen am Endgerät und inventarisiert die Dateien. Bei dieser Methode entsteht kein extra-Traffic, aber sie könnte mit älteren Systemen inkompatibel sein, das bedeutet, diese würden nicht erfasst.

Methode 3:

Beim Einloggen eines Nutzers wird das Endgerät gescannt, womit auch selten benutzte und nicht-vernetzte Systeme erfasst werden können. Bei dieser Methode ersetzt ein Start-Script die Administrator-Rechte, aller-

Lizenzverwaltung in Unternehmen

- ▶ rund 10 Prozent der deutschen Unternehmen sind überlizenzieren
- ▶ nur 50 Prozent überprüfen regelmäßig ihre Bestände
- ▶ nur etwa 7 Prozent nutzen hierfür ein Software-Management

dings verzögert sich das Log-on und die Netzlast ist nicht kontrollierbar.

Welche Methode für die jeweilige Organisation am besten geeignet ist, muss im Einzelfall entschieden werden. Mögliche geringe Nachteile wiegen wenig im Vergleich zum Nutzen und der Kostenersparnis, die die Inventarisierung einbringt.

Nutzungsanalyse

Ein weiterer Weg zur Kostenreduzierung ist eine Nutzungsanalyse.

Eine Software-Nutzungsanalyse kann Lizenzmodelle, Software-Upgrades und Wartungsverträge dergestalt optimieren, dass bilanzwirksame Kosteneinsparungen im großen Rahmen entstehen. Die Ermittlung der täglichen Nutzungszeit und der Verteilung im Unternehmen

Veranstaltungshinweis:

Seminar „Lizenzcontrolling im SAP-Umfeld“

Das Management von Software-Lizenzen wirft rechtliche, organisatorische und finanzielle Fragen auf, die nicht trivial sind. SAP-Verantwortliche aus Unternehmen und Organisationen finden Fachleute jeder Richtung auf einem Seminar, das Axel Susen, Geschäftsführer von *susensoftware* in Aachen, im Laufe des Jahres 2007 an verschiedenen Terminen in zentralen deutschen Städten veranstaltet.

Unter dem Thema „Lizenzcontrolling im SAP-Umfeld“ berichten anerkannte Experten verschiedener Unternehmen, wie das Lizenzmanagement optimiert werden kann, welche rechtlichen Aspekte zu beachten sind und wie die Unternehmen ihre Kosten für Lizenzen senken können. Die detaillierte Agenda und Anmeldemöglichkeit finden Sie unter <http://www.susensoftware.de/aktuelles/seminare.php>.

bieten zum Beispiel die Möglichkeit, Überlizenzierung zu vermeiden oder auch bestimmte Lizenzen an mehreren Arbeitsplätzen zu teilen.

Bei diesem Lizenz-Sharing verwaltet ein automatisiertes Lizenz-Management die Programme, so dass die Nutzer selbst nicht in ihrer Arbeit behindert werden und gar nicht bemerken, dass sie ein Programm mit einem Kollegen „teilen“.

Beispiel aus der Praxis:

Die Analyse bei einem mittelständischen deutschen Unternehmen mit rund 3.500 PCs im Filialnetz ergab, dass mehr als 20.000 Lizenzen nicht genutzt wurden. Allein bei der meistgebrauchten Anwendung waren 480 ungenutzte Lizenzen vorhanden, für die jedes Jahr 139.200 Euro Wartungsgebühren gezahlt wurden. 176 überflüssige PCs waren für 140.800 Euro erneuert worden, und 434 PCs wurden durchschnittlich weniger als 5 Minuten pro Tag genutzt. 1.196 lokale Arbeitsplatzdrucker druckten im Schnitt weniger als 2 Seiten pro Tag.

Bei diesen Zahlen verwundert es nicht: Die Analyse ergab ein kurzfristig realisierbares Einsparpotential von über 600.000 Euro.

Fazit

Die Beispiele zeigen, dass durch die Investition in IT-Controlling, in Nutzungsanalyse und in Software-Lizenzmanagement der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden kann. Die Unternehmen sparen nicht nur bei der Neuanschaffung und der Wartung der ungenutzten Lizenzen, sondern sie können durch den Verkauf der stillen Software ihre Liquidität deutlich steigern. Es gilt, brach liegende Ressourcen im Unternehmen zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt zu nutzen oder zu veräußern.

Dabei greift die Kostensenkung bei den Lizenz- und Wartungskosten, aber auch bei der Rabattierung und Neueinführung. In einem großen Unternehmen (100.000 Mitarbeiter) liegt das Einsparpotential im mehrstelligen Millionenbereich.

Axel Susen



Axel Susen ist der Erfinder des Begriffs „stille Software“. Er war einer der ersten Händler in Deutschland, der das finanzielle Potential brachliegender Software-Lizenzen erkannte und aus dieser Idee ein Geschäft machte. Inzwischen gilt Susen als erfahrener Spezialist auf dem Gebiet der Software-Lizenzen.

susensoftware

susensoftware handelt mit stiller Software, also mit gekauften Software-Produkten, die nicht mehr aktiv eingesetzt werden. *Susensoftware* aktiviert diese stillen Reserven und vermittelt den Verkauf beziehungsweise Kauf der Software. Dabei ist *susensoftware* insbesondere auf Produkte von *Microsoft* und *SAP* spezialisiert.

Zu den Kunden des im Jahre 2000 in Aachen gegründeten Unternehmens gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Software-Herstellern für Lizenz-Management und -Analyse, IT-Beratern und Juristen bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe an. www.susensoftware.de

Sabine Faltmann

M.A., Freie Fachjournalistin