

Schneller Werteverfall von Software-Lizenzen schadet Anwendern und Herstellern

Software-Hersteller sollen ihre Statuten ändern

Aachen, 1. Februar 2005.- Hohe Rabatte auf Listenpreise lassen die Anschaffungskosten von Software rapide sinken, während Wartungs- und Supportkosten weiter steigen. Die Anwender verlieren jede Investitions- und Budgetplanungssicherheit und die Hersteller ihre Werte. Eine Änderung der Statuten, nach denen die Softwarehersteller ihre Geschäfte betreiben, könnte diese Tendenz stoppen.

Nach einer Gartner-Analyse stiegen die Gebühren für Wartung und Support von Software zwischen 2001 und 2003 von 14 bis 18 Prozent auf inzwischen 18 bis 20 Prozent der jährlichen Lizenzgebühren. Auf der anderen Seite mussten Software-Hersteller in den USA ihren Kunden wegen der schrumpfenden Budgets in den Unternehmen Rabatte von bis zu 70 Prozent auf die Listenpreise einräumen. Das bedeutet, dass der Anschaffungspreis rapide gesunken und die laufenden Kosten enorm angestiegen sind.

Diese Tendenz schadet Anwendern wie Herstellern gleichermaßen: den IT-Managern, weil sie keine Sicherheit bei der Budgetplanung haben. Und den Herstellern, weil der rasante Preisverfall ihre Produkte auf dem Markt nahezu wertlos macht.

Der Wert der Software sinkt aber nicht nur durch die hohe Rabattierung des Anschaffungspreises. Lizenzen, deren Wartung nicht bezahlt wird, weil sie vorübergehend nicht genutzt werden, sind schnell wertlos, wenn ein Zweit-Käufer der Software die ausstehenden Wartungsgebühren nachzahlen müsste – eine Investition, die sich nicht lohnt, solange die Rabatte auf den Neupreis so enorm hoch sind. Die Softwarehersteller schaden sich folglich selbst, denn ihre Politik, Wartungsgebühren nachzahlen zu lassen, beschleunigt den Werteverfall von Lizenzen erheblich.

„Wir fordern Investitionssicherheit“, so Axel Susen, Softwarehändler aus Aachen. „Die Software-Hersteller müssen ihre Statuten ändern, damit die Lizenzen nicht schneller wertlos sind als sie vergeben werden und auf der anderen Seite nicht weiterverkauft werden können, weil die Nachzahlung der Wartungsgebühren sie unerschwinglich

macht.“ Software sei ein Produkt wie jedes andere auch und solle auf dem freien Markt gehandelt werden können. Dabei solle die Software selbst den Wert darstellen und nicht die mit der Software gehandelten Wartungsverträge.

319 Worte, 2053 Zeichen

Susensoftware hat sich seit März 2000 auf den Handel und die Vermittlung stiller Software spezialisiert, besonders auf Microsoft- und SAP-Produkte. Gehandelt wird mit Vollversionen und Lizenzen, die entweder durch Überlizenzierung ungenutzt im Unternehmen herumliegen oder die nach der bilanztechnischen Abschreibung nicht mehr eingesetzt werden. Susensoftware aktiviert diese stille Reserve und steigert die Liquidität der Unternehmen durch Verkauf bzw. Kauf von stiller Software.

Zu den Zielkunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie der Mittelstand mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Juristen, Software-Herstellern (Lizenz-Management und –Analyse) und IT-Beratern kann Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe anbieten. www.susensoftware.de

433 Worte, 2848 Zeichen