

NEUE KOOPERATION ZUR LIZENZOPTIMIERUNG: **Stille Software zieht Kreise**

Aachen / Mönchengladbach 13. Juli 2005.- Metrix Consulting und Susensoftware vereinbaren eine enge Kooperation: Die gleichzeitige Analyse der Nutzungsdaten von Soft- und Hardware in Korrelation mit einem Lizenzmanagement identifiziert ungenutzte IT-Komponenten, die aus Wartung und Aktualisierung herausgenommen und weiterverkauft werden können. Die Methode „IT Infrastructure Portfolio Management“ ITPM verbunden mit dem Verkauf der stillen Software verspricht Unternehmen eine dauerhafte Senkung ihrer IT-Betriebskosten.

Metrix Consulting analysiert die Software- und Hardwarenutzung in Unternehmen und identifiziert ungenutzte oder schwach genutzte IT-Komponenten. Diese Überbestände werden im ersten Schritt aus Wartung und Update herausgenommen, so dass hier keine weiteren Gebühren mehr fällig sind, oder auf einem internen Marktplatz des Unternehmens einer Mehrfachverwendung zugeführt. Im zweiten Schritt werden die Lizenzen von Susensoftware auf dem deutschen Markt als „stille Software“ verkauft und damit in einen positiven Cash Flow für den Verkäufer zurückverwandelt. Käufer aus dem gehobenen Mittelstand profitieren durch einen 50-prozentigen Preisnachlass gegenüber den Listenpreisen. Aktuell würde ein Käufer bei einer Investition von 400.000 Euro in SAP-Lizenzen sogar 1 Million Euro sparen.

Sechsstelliges Einsparpotential

In einem Versicherungsunternehmen mit 2.700 PCs konnte die Nutzungsanalyse kurzfristige Einsparpotentiale im Softwarebereich von mehr als 330.000 Euro nachweisen, darunter stille Software mit einem Marktwert von über 50.000 Euro. Über einen Zeitraum von 4 Jahren wurden weitere 520.000 Euro als Einsparpotential im Software- und 175.000 Euro im Hardware-Bereich identifiziert. „Im Unterschied zum Handel mit gebrauchter Hardware sind Verkauf und Ankauf von stiller Software in den Köpfen der IT-Verantwortlichen noch keine selbstverständlichen Gedanken“, sagt Axel Susen, Geschäftsführer von susensoftware in Aachen. Erst nachdem nun die ersten größeren Lizenzpakete von Microsoft und SAP übertragen wurden, werde der

Handel als durchaus gewinnversprechende Geldquelle wahrgenommen.

Nutzungsanalyse als optimiertes Lizenzmanagement

Herkömmliches Asset- und Lizenzmanagement kann die Einsparpotentiale nicht aufzeigen, weil es nicht mit einer Nutzungsanalyse verknüpft ist. „Erst wenn die reinen Bestandsdaten mit Lizenz- und Nutzungsdaten korreliert werden, stehen genügend Informationen zur Verfügung, um den Einsatz von Betriebsmitteln zu optimieren“, versichert Jörg Henschel, Geschäftsführer der Metrix Consulting in Mönchengladbach. Diese Vorgehensweise nennt sich IT Infrastructure Portfolio Management ITPM und nutzt bereits existierende geprüfte Werkzeuge, die sie mit erarbeiteten neuen Methoden und den Erfahrungen aus etlichen Projekten verknüpft.

„Die aktive Bewirtschaftung der IT-Assets legt ein riesiges Einsparpotential frei“, so Henschel weiter, „denn bisher haben die Unternehmen ihre IT-Entscheidungen aufgrund nicht überprüfbarer Prämissen getroffen – und hatten keine Möglichkeit zur Korrektur anhand der Nutzungsdaten.“

Bei einem mittelständischen deutschen Unternehmen mit 3.500 PCs im Filialnetz ergab die Nutzungsanalyse, dass mehr als 20.000 Lizenzen ungenutzt waren. Selbst bei der meistgenutzten Anwendung wurden 480 Lizenzen nicht gebraucht, für die das Unternehmen jedes Jahr 139.000 Euro Wartungsgebühren zahlte. 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 produzierten im Durchschnitt weniger als 2 Seiten pro Tag. Die Analyse ergab ein kurzfristig realisierbares Einsparpotential von über 600.000 Euro.

Metrix Consulting und susensoftware kennen sich schon lange, da beide mit ihren innovativen Geschäftsideen die gleiche Kundenklientel aus dem gehobenen Mittelstand ansprechen und sich schon oft beim Kunden die Klinke in die Hand gegeben haben. Am 14. Juli 2005 wurde deshalb eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet, die eine offizielle Partnerschaft der komplementären Geschäftsmodelle zum beiderseitigen Vorteil begründet.

534 Worte, 3688 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

Metrix Consulting wurde mit dem Ziel gegründet, IT-Einsparpotentiale bei den Kunden aufzudecken und nutzbar zu machen. Mit einem umfangreichen, evaluierten Werkzeugportfolio, verknüpft mit selbst entwickelten Methoden und den Erfahrungen aus etlichen Projekten, identifizieren die IT-Berater ungenutzte IT-Komponenten. Mit Hilfe dieser Nutzungsanalyse werden Lizenzmodelle, Software Upgrades und Wartungsverträge so optimiert, dass sofort bilanzwirksame Kosteneinsparungen im großen Rahmen entstehen. www.metrix-consulting.de