

Wirtschaftlich und juristisch abgesicherte Nutzung von Software-Lizenzen:

90 Milliarden \$ stille Reserven liegen in Schränken oder schlummern auf Rechnern

Essen / Aachen, 10. November 2004.- Durch die konsequente Umsetzung von IT-Controlling und die Investition in Nutzungsanalyse kann der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden. Die Unternehmen sparen nicht nur an der Neuanschaffung und der Wartung der ungenutzten Lizenzen, sondern sie können durch den Verkauf dieser „stillen“ Software ihre Liquidität steigern. Die Einführung eines Software-Lizenzmanagements bewahrt sie zudem vor einer möglicherweise strafbaren Unterlizenzierung und entlarvt verbotene Raubkopien auf unternehmenseigenen Computern.

Während manche Unternehmen die bereits in der Bilanz abgeschriebenen Software-Lizenzen nicht mehr einsetzen und buchstäblich in der Schublade vergessen, gibt es auf der anderen Seite Interessenten, die genau diese Lizenzen suchen und erwerben wollen. Axel Susen, der Geschäftsführer von susensoftware aus Aachen, bringt beide zusammen und hilft so dem Einen, sein sinnlos gebundenes Kapital zu aktivieren, und dem Anderen, kostengünstig an die begehrten Lizenzen zu kommen.

„Der Kauf oder die vorherige Nutzung der Software haben nicht die Qualität verändert, wohl aber den Preis.“ erklärt Axel Susen. Mit Software verhalte es sich wie mit Gold oder dem unbegrenzt oft recycelbaren Aluminium: Es kann immer wieder verwendet werden und wird dadurch nicht schlechter.

Auf der Fachveranstaltung „Software-Lizenz-Management“ im Haus der Technik in Essen wurden die wirtschaftlichen, technischen und juristischen Aspekte des Handels mit und des Managements von Lizenzen aus professioneller Sicht beleuchtet. Axel Susen hatte hier Spezialisten aus Recht, Technik und Consulting zusammengebracht, um die Unsicherheiten und Fragen auf Seiten der Käufer und Verkäufer aufzuzeigen und zu klären.

Eine gründliche Analyse des Handels mit Softwarelizenzen aus juristischer Sicht kam zu dem Ergebnis, dass eine Weiterveräußerung von erworbenen Lizenzen nicht rechtlich bindend ausgeschlossen

werden kann und daher in der Regel legal ist. Rechtsanwalt Peter Huppertz (Düsseldorf) wies nach, dass hier nicht das Lizenzrecht zur Anwendung komme sondern Rechtsansprüche aus dem Kauf- oder Werkvertrag, aus denen sich eine unbeschränkt zulässige Weiterverbreitung ergeben.

Ein Beispiel aus der Praxis zeigte, dass sich durch die Einführung eines zentralen Lizenz-Managements in einem großen Unternehmen wie Bayer ein riesiges Einsparpotential ergibt. Ein konsequent umgesetztes IT-Controlling verwandelt den vormaligen Kostentreiber IT in den Wertschöpfer Informationstechnologie, indem überflüssige Lizenzen identifiziert und verkauft werden, und bewahrt das Unternehmen vor dem Straftatbestand Unterlizenzierung und Nutzung von Raubkopien.

Dabei führt der Einsatz unterschiedlicher Technologien zur Erfassung und Nutzungsanalyse von Softwarelizenzen in einem Netz schon kurzfristig zu einem Return on Invest, weil die Lizenzoptimierung Sparpotentiale aufdeckt, die schon bei einem mittelständischen Unternehmen mit 3500 Mitarbeitern im 6-stelligen Bereich liegen können. Die Meta Group schätzt, dass von den 239 Milliarden US \$, die im Jahre 2003 weltweit für Software ausgegeben wurden, ungefähr 90 Milliarden in später ungenutzte Software investiert wurden.

Axel Susen: „Es gilt, die ungenutzten Ressourcen im Unternehmen zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt zu nutzen oder zu veräußern.“ Aus Erfahrung weiß er, dass sich für jede Software ein Käufer findet.

480 Worte, 3111 Zeichen

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