



Wollen Sie monatlich informiert werden?

Dann bestellen Sie geballtes Wissen der SAP-Community unter
www.e3abo.de

E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Magazin für die deutschsprachige SAP-Szene

„Stille Software“

E-3 Magazin Dez 07/Jan 08, Seite 128, E-3 Extra

Softwarelizenzen werden seit Jahren gehandelt und weiterverkauft. Doch noch gibt es auf diesem Gebiet viele Fragen und begriffliche sowie rechtliche Unsicherheiten. Dieser Artikel stellt dar, was gehandelt werden darf, wo die Vorteile liegen und worauf Käufer und Verkäufer achten sollten.

Die Idee ist einfach: Software, die legal erstanden wurde, aber nicht mehr genutzt wird, soll wieder zu Geld gemacht werden. Dies kann der Fall sein, wenn zu umfangreiche Lizenzpakete gekauft wurden oder die Lizenzen bereits abgeschrieben sind.

Vor einigen Jahren kam der Unternehmer Axel Susen auf die Idee, diese Software wieder zu liquiden Mitteln zu machen. Inzwischen tummeln sich einige Händler auf diesem Markt, aber nicht alle arbeiten seriös. Wenn jemand Lizenzen ohne Zustimmung des Herstellers anbietet, sollte man vorsichtig sein.

Für wen ist das interessant?

Interessant ist dieses Modell zum Beispiel für Unternehmen, die die Anzahl ihrer Mitarbeiter aufstocken und deshalb weitere Programme einer bestimmten Version benötigen. Oft wird eine ältere Version vom Hersteller nicht mehr unterstützt. Ein anderes Beispiel ist der Unternehmer, der die Anzahl seiner Lizenzen für wenig Geld aufstocken möchte.

Axel Susen stellt die Verbindung zwischen Käufer und Verkäufer her. Die Lizenzen werden 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 Benutzung. Anders als ein Auto oder auch die Hardware des Computers selbst bleibt Software immer gleich, egal wie lange oder oft sie genutzt wurde. In der Praxis hat sich gezeigt, dass weit verbreitete Programme von Microsoft, SAP und Adobe besonders häufig verkauft und gekauft werden.

Wem gehört die stille Software?

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

Die Voraussetzung für die wirksame 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, Freischaltcodes und Sicherheitskopien. Käufer sollten sich einen Fachmann wie Axel Susen an die Seite nehmen, der genau weiß, worauf man achten muss, damit das Geschäft für alle Beteiligten legal und sauber verläuft.

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

Käufer bekommen 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.

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. Eine Inventurdatenbank und eine Lizenz-Datenbank über den ganzen Lebenszyklus der eingesetzten Produkte können Kosteneinsparungspotenziale 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 Lizenzmanagement eingeführt. Bei jährlichen Kosten von 50 Millionen Euro für 700 Software-Produkte von 190 verschiedenen Herstellern konnten ein riesiges Kosteneinsparpotenzial ausgeschöpft und die Haftungsrisiken reduziert werden. Außerdem wurde Überlizenzierung vermieden und die Geschäftsprozesse wurden 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. Nachteil: nicht-vernetzte Systeme und selten benutzte Geräte werden nicht erfasst.

Methode 2: Ein Computerprogramm scannt die Systeme von innen und inventarisiert die Dateien. Nachteil: nicht kompatibel mit älteren Systemen.

Methode 3: Beim Einloggen eines Nutzers wird das Endgerät gescannt. Nachteil: Logon verzögert, Netzlast nicht kontrollierbar.

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

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 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 3500 PCs im Filialnetz ergab, dass mehr als 20.000 Lizenzen nicht genutzt wurden. Allein bei der meistgebrauchten Anwendung waren 480 Lizenzen ungenutzt, 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. 1196 lokale Arbeitsplatzdrucker druckten im Schnitt weniger als 2 Seiten pro Tag. Die Analyse ergab ein kurzfristig realisierbares Einsparpotenzial von über 600.000 Euro.

Fazit

Durch die Investition in IT-Controlling, Nutzungsanalyse und Software-Lizenzmanagement kann der Kostentreiber IT zu einem Wertschöpfer gemacht werden. Unternehmen sparen bei der Neuanschaffung und der Wartung von ungenutzten Lizenzen und steigern ihre Liquidität durch den Verkauf von stiller Software.

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

„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.

Software-Besonderheiten

- Software ist nicht automatisch veraltet, nur weil eine neue Version erscheint
 - Software verschleißt nicht durch Nutzung
 - Software kann leicht ausgetauscht, aktualisiert und erweitert werden
-

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 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.

Web: www.susensoftware.de