

## Lizenzübertragung als Prozess unbekannt IT Verantwortliche durch Hersteller verunsichert

**Aachen, 28. August 2008.- Die jüngste Umfrage zeigt, wo kreative Einkäufer die Kollegen aus der IT unterstützen können. Obwohl laut Presseangaben weit über 100.000 gebrauchte Software-Lizenzen pro Jahr im B2B Umfeld gehandelt werden, haben erst 10% aller Unternehmen Erfahrungen mit Lizenzübertragungen gemacht; besonders aktive Firmen haben zwischen 1.000 und 5.000 Mitarbeiter.**

Das erfolgreiche "Bewirtschaften" von Software-Lizenzen kann in den Unternehmen nur fachübergreifend funktionieren. Mehrere Abteilungen sind in das Thema "Software-Bewirtschaften" eingebunden. Jeder von ihnen hat eine eigene Sichtweise zur eingesetzten Software; diese kann oftmals maximal unterschiedlich sein. „Deshalb wollten wir von IT-Leitern deren Sichtweise erfahren, um damit andere Kollegen z.B. aus dem Einkauf, für diese Thema zu sensibilisieren.“ erklärt Axel Susen, Geschäftsführer der susensoftware GmbH. „Manager aus dem Controlling und Einkauf können die Mitarbeiter in der IT noch mehr unterstützen, betriebswirtschaftlich im Sinne des eigenen Unternehmens zu handeln.“

Mit dem Hintergrund startete am 13.August 2008 susensoftware (<http://www.susensoftware.de>) eine Umfrage an über 1.000 IT-Leiter in Deutschland. Trotz der andauernden Urlaubsphase haben sich immerhin 70 leitende Mitarbeiter in der EDV Zeit genommen, den Fragebogen online oder schriftlich zu beantworten.

"Wir sind positiv überrascht über die hohe Beteiligung."

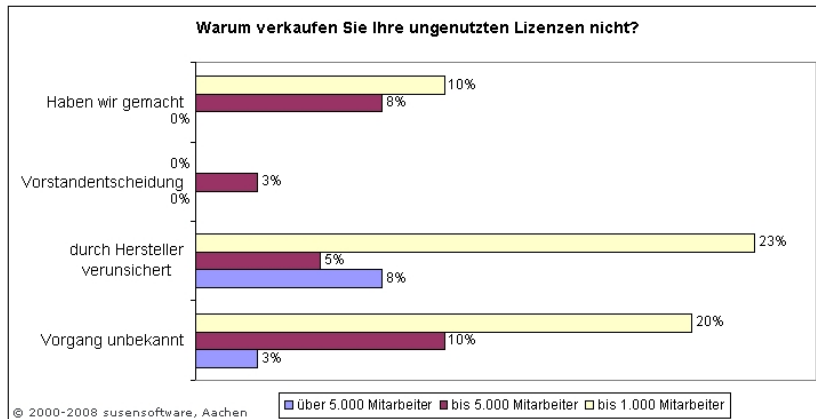
Als Ergebnis finden wir 3 Gruppen von Unternehmungen,

1. Unternehmen bis 1.000 Mitarbeiter
2. Unternehmen bis 5.000 Mitarbeiter
3. Unternehmen über 5.000 Mitarbeiter

77%, also die überwiegende Anzahl von Antworten, kommt aus Unternehmen mit mehreren Standorten. Es scheint so zu sein, als dass alleine durch Niederlassungen oder Zweigstellen sich schon

geografisch und organisatorisch ein zentrales Software-Lizenzmanagement durchgesetzt hat.

Besonders Unternehmen bis zu 1.000 Mitarbeiter lassen sich von Herstellerangaben derart verunsichern, dass sie keine stille Software verkauften. Das haben in dieser Gruppe 23% angegeben, während bei weiteren 20% der Prozess einer Umschreibung unbekannt ist.



Grafik s Anlage: Warum verkaufen Sie Ihre ungenutzte Software nicht?

287 Worte, 1929 Zeichen

**Kurzprofil susensoftware**

Susensoftware verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Microsoft und SAP haben stille Software Lizenzen auf den neuen Nutzer umgeschrieben und SAP hat den Käufern Wartung für R/3 und mySAP ERP angeboten.

Zu den Kunden 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.

[www.susensoftware.de](http://www.susensoftware.de)

**Stille Software: Revolution aus Aachen**

**Warum betrifft Sie das? Fünf Gründe dafür:**

1. Technisch: Gebrauchte Software hat die gleiche Qualität wie neue, ungenutzte.
2. Wirtschaftlich: Stille Software ist für Anwender viel preisgünstiger als neue.
3. Juristisch: Die besten Juristen Deutschlands ringen um den freien Software-Handel.
4. Politisch: Wie viele Gesetze dürfen Weltmarktführer erfinden?

5. Karitativ: Stille Software kann gespendet werden. Der Erlös aus dem Verkauf geht an die deutsche Welthungerhilfe. Schirmherr: Dr. Norbert Blüm.

<http://www.software-gegen-hunger.de>

**Bildmaterial**

**Axel Susen, Geschäftsführer susensoftware GmbH**

<http://www.susensoftware.de/unternehmen/presse/susen1.JPG>

**Seminare**

16. bis 17. Oktober 2008

**Besser verhandeln mit SAP**

Hamburg

2.500,-