

## **Softwarehersteller nutzen die Vorteile von stiller Software**

Der Handel mit gebrauchter Software öffnet neue Märkte

**Aachen, 12. Oktober 2006.- Software-Hersteller gewinnen Kunden und Marktanteile durch den Handel mit stiller Software. Sie werden allerdings den expandierenden Markt nicht selbst bedienen können, weil ihre Organisation ausschließlich auf den Verkauf neuer Produkte ausgerichtet ist.**

Der Handel mit stiller Software bringt den Herstellern große Vorteile:

1. Kundengewinnung/neue Absatzmärkte: Sie gewinnen ohne eigenen Aufwand Neukunden, denn Anwender, die beispielsweise noch nie mit SAP gearbeitet haben oder den Einstiegspreis scheuen, lernen auf diese Weise die Vorteile des Produktes kennen. Eventuell erwerben sie zu einem späteren Zeitpunkt sogar eine neuere Version oder Zusatzprodukte direkt beim Lizenzgeber.
2. Kundenbindung: Durch stille Software gewonnene Neukunden werden über Wartungsverträge an den Hersteller gebunden. Bestandskunden, die wegen des hohen Preises vor einem Folgekauf zurückschrecken, werden diesen vielleicht tätigen, weil das gleiche Produkt als stille Software auch nicht teurer ist als ein alternatives Billigprodukt.
3. Umsatzsteigerung: Der Lizenzgeber betreut die stille Software in Form von Wartungsverträgen und erhält dadurch Umsätze, die bei Verbleib der Software als stille Reserve in einem Unternehmen weggefallen wären.
4. Verdrängung illegaler Software: Eine Unterlizenzierung kann durch den Kauf gebrauchter Software-Lizenzen behoben werden und somit wird illegale Software langfristig vom Markt verdrängt.
5. Bekanntheitsgrad: Der Weiterverkauf gebrauchter Software erhöht die Produktverbreitung. Die Markenpräsenz und der Bekanntheitsgrad der Software werden verbessert.
6. Rechtsschutz: Bei Lizenzübertragung stellt der Händler sicher, dass keine illegale Software verbreitet wird und noch existierende Sicherheitskopien gelöscht werden.

## PRESSEMELDUNG

Trotz der offensichtlichen Vorteile befürchtet Axel Susen nicht, dass die Lizenzgeber selbst den Markt für stille Software bedienen werden. Der Geschäftsführer von susensoftware betrachtet die Software-Hersteller als reine Entwicklungs- und Verkaufsorganisationen, denen für den Kauf und Verkauf von stiller Software die organisatorischen Voraussetzungen und die Argumente fehlen: "Mit welchem Argument sollten sie einen potentiellen Käufer davon überzeugen, dass er die viel teurere neue Version einer Software kaufen soll, wenn sie gleichzeitig die günstige stille Version anbieten könnten?"

Der Handel mit stiller Software sei nicht vergleichbar mit dem Handel von Industriemaschinen, wo es durchaus üblich sei, dass Hersteller bei Kauf einer neuen Maschine die alte gebrauchte in Zahlung nähmen. Ihre Motivation dabei sei, neben dem Markt für neue Produkte auch den Gebrauchtmart zu kontrollieren. Software-Hersteller würden jedoch ihre eigene Argumentation konterkarieren, denn stille Software unterscheide sich weder qualitativ noch in den Features von der gleichen Version "neuer" Software und sei auch nicht "abgenutzt": Der einzige Unterschied liege im Preis, der eben wesentlich geringer sei.

Der Geschäftsführer von Metrix Consulting Jörg Henschel, ebenfalls ein guter Kenner des Software-Marktes, stimmt Susens Einschätzung zu: "Noch ist der Markt so klein, dass keiner der Hersteller selbst diese Sparte übernehmen wird", vermutet Henschel. "Aber er wächst so schnell, dass vermutlich bald einer der großen Software-Händler eingreifen wird, vielleicht IBM?"

459 Worte, 3040 Zeichen

### Kurzprofil

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 Microsoft und 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. 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 an.

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