

manager-magazin.de, 30. Januar 2008, 15:20 Uhr
<http://www.manager-magazin.de/it/artikel/0,2828,531600,00.html>

L I Z E N Z H A N D E L

Pioniere der Second-Hand-Software

Von *Nina Gut*

Mit gebrauchten Softwarelizenzen können Unternehmen eine Menge Geld sparen. Doch noch ist der Markt eine neue, kleine Welt für sich: Hier tummeln sich gerade mal ein gutes Dutzend Anbieter und fasst jeder von ihnen mit einem anderen Geschäftsmodell. Ein Überblick über die Branche der Second-Hand-Händler.

München - Gebrauchte Softwarelizenzen können eine gute Alternative für Anwenderunternehmen sein. Dies ist das Ergebnis einer Analyse des Marktforschers Experton Group. Je nach Branche und Anzahl der Mitarbeiter lägen die Ausgaben für Softwareprodukte zwischen 20 und 42 Prozent des gesamten IT-Budgets. Somit könne der Einsatz gebrauchter Lizenzen, genauso wie der Verkauf überzähliger Lizenzen, die Kapitalkosten reduzieren und den Lizenzbedarf flexibler gestalten.



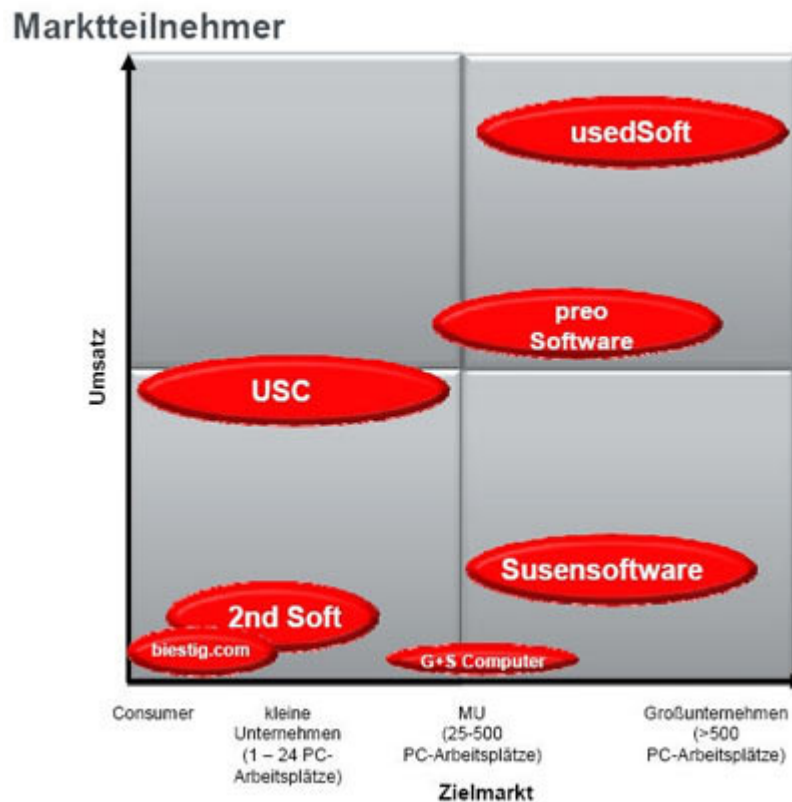
© manager-magazin.de

Handel mit Softwarelizenzen:
Wer bietet was?

Unternehmen profitierten zudem von der steigenden Zahl Anbieter im Markt. "Immer mehr Softwaredienstleister und Händler erkennen die Möglichkeiten, die das Geschäftsmodell bietet", sagt Axel Oppermann von Experton.

Derzeit sind rund ein gutes Dutzend Dienstleister und Händler auf dem deutschen Markt für Second-Hand-Software aktiv. Gemessen am Umsatz führt der Anbieter Used Soft den Markt mit großem Abstand an, gefolgt von Preo Software und USC (Universal Software Center). "Dabei ist anzumerken, dass Used Soft seinen Umsatz ausschließlich mit dem Handel gebrauchter Softwarelizenzen erwirtschaftet", erklärt Oppermann. "Die Preo Software AG und USC

speisen ihre Einnahmen auch aus anderen Quellen, wie etwa Beratungsdienstleistungen, Maklerdienste oder dem Handel mit neuer Software."



Marktführer: Auf dem Markt für Second-Hand-Software dominieren Used Soft und Preo Software

Den deutschen Markt segmentieren die Analysten derzeit in zwei Anbietergruppen. Das Hauptsegment bilden die MIV 3 (Most Important Vendors) der Branche. Das zweite Segment setzt sich aus "weiteren Anbietern" zusammen. Zu den MIV 3 gehören Used Soft, Preo Software und USC. Zu den "weiteren Anbietern" zählen unter anderem Unternehmen wie 2nd-Soft oder Susensoftware.

Basis für die Einstufung sind neben Umsatzvolumen und Grad der Professionalität vor allem die Aspekte Marktdurchdringung und Wahrnehmung am Markt. Dabei unterscheiden sich die Geschäftsmodelle der einzelnen Anbieter deutlich, insbesondere in ihrer Positionierung, der Kundenansprache und den adressierten Produkten.



Dieser Artikel ist im IT-Wirtschaftsmagazin CIO erschienen. Hier finden Sie auch weiterführende Informationen zu diesem Thema.

Neben dem klassischen Handel mit Softwarelizenzen verfolgen einige Anbieter Maklermodelle. Dabei werden die Lizenzen erst vom Dienstleister übernommen, wenn dieser auch einen entsprechenden Abnehmer hat. Die Maklermodelle schränken die Flexibilität für den Anwender erheblich ein. Denn eine kurzfristige Verfügbarkeit von Lizenzen ist so nur bedingt sichergestellt. Die Lieferfähigkeit der klassischen Händler ist dagegen weit besser, weil sie bereits erworbene Lizenzen vorhalten. Außerdem ist bei diesem Ansatz ein zeitnahe Transfer möglich. "Innerhalb der letzten 18 Monaten ist eine enorme Professionalisierung seitens der führenden Anbieter feststellbar", stellt Oppermann fest.

Konsolidierungsphase erst 2009

Die Anbieterlandschaft entwickelt sich zurzeit dynamisch. Die Experton Group geht davon aus, dass noch weitere Händler und Dienstleister einen baldigen Markteintritt planen. Dieser kann sowohl direkt (eigenständiger Marktauftritt) als auch indirekt (als Vermittler oder Partner)

erfolgen. "Im Hintergrund finden bereits erste Annäherungs- und Sondierungsgespräche statt", sagt Oppermann. Hierzu zählt der Marktforscher auch Marktteilnehmer, die bisher im Verborgenen agiert haben. Gleichzeitig wird der Marktführer laut Oppermann seine Position im nationalen und internationalen Vergleich weiter ausbauen. Eine erste Konsolidierungsphase erwartet der Analyst für das Jahr 2009.



Entwicklung des Marktes: Zur Konsolidierung kommt es erst ab 2009.







Used Soft verfügt über spezifisches Branchenwissen

Experton schätzt die drei Marktführer folgendermaßen ein: Mit einem Marktanteil von rund 50 Prozent ist Used Soft beim Handel von gebrauchter Software klarer Spitzenreiter in Deutschland und Zentraleuropa. Das Unternehmen konzentriert sich ausschließlich auf den Lizenzhandel. Den Analysten zufolge verfügt der Marktführer neben der Kompetenz im Softwarebereich vor allem über ein breites und spezifisches Branchenwissen. Dies sei ein Alleinstellungsmerkmal. Ein weiteres Charakteristikum: Der Anbieter liefert zu jeder verkauften Lizenz eine notarielle Bestätigung. Somit erhält der Käufer ein zertifiziertes Dokument.

Used Soft ist international aufgestellt. Neben den bestehenden Niederlassungen in der Schweiz und in Österreich strebt das Unternehmen eine weitere lokale Betreuung europäischer Märkte an. Derzeit expandiert Used Soft nach Italien und in weitere westeuropäische Länder. Die Nähe zum Kunden und internationale Verbindungen zu Anwendern, Insolvenzverwaltern und Interessengruppen sollen dafür sorgen, dass auch komplexe Projekte zu bewältigen sind.

Preo Software für den Mittelstand

Preo Software beschäftigt sich mit dem An- und Verkauf von gebrauchten Softwarelizenzen und vermittelt bei der Übertragung. Dabei adressiert das Unternehmen den Mittelstand sowie größere Unternehmen in Deutschland. Es verfolgt eine Expansionsstrategie nach Westeuropa, die vor allem durch Partnerschaften und Joint Ventures erfolgen soll. Auch die Expansion in Deutschland baut auf einem Partnernetzwerk beziehungsweise -modell auf.

Preo Software handelt hauptsächlich mit Einzel- und Volumenlizenzen von Microsoft , Citrix Systems , Novell, Lotus, IBM , SAP , Oracle  und Adobe . Bei der Lizenzübertragung zieht das Unternehmen die Hersteller mit ein. Neben dem Handel mit gebrauchter Software bietet die Firma auch Beratungen zum Lizenzmanagement an.

USC kooperiert mit Microsoft

USC ist sowohl im Handel mit neuen Lizenzen als auch im Geschäft mit gebrauchten Lizenzen tätig. Schwerpunkt sind die Produkte von Microsoft, Adobe und Autodesk. Es sind aber auch Produkte von IBM, SAP und weiteren Herstellern im Angebot. Das Unternehmen hat eine breite Klientel. Privatanwender werden genauso angesprochen wie Firmenkunden. Die professionellen Kunden stammen vor allem aus Kleinstbetrieben, kleinen und mittleren Firmen. Als einziges der drei führenden Unternehmen ist USC eine engere Verbindung mit einem Softwarehersteller (Microsoft) eingegangen.

© manager-magazin.de 2008
Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH

Mehr zum Thema

- **Java:** ERP-Lösungen nach Maß (24.01.2008)
<http://www.manager-magazin.de/it/itdirector/0,2828,530555,00.html>
- **Compliance:** Sorgenkind E-Mail-Archivierung (25.09.2007)
<http://www.manager-magazin.de/it/itdirector/0,2828,507194,00.html>
- **Enterprise Resource Planning:** In oder out? (06.07.2007)
<http://www.manager-magazin.de/it/itdirector/0,2828,492829,00.html>
- **Gebrauchte Software:** Schnäppchen in der Grauzone (29.03.2007)
<http://www.manager-magazin.de/it/artikel/0,2828,474475,00.html>
