

Weltweit bleiben 38 Prozent der Softwareausgaben ungenutzt

27. August 2004 - 12:11 Uhr

Stuttgart - Die derzeitige Diskussion über den Handel mit Gebrauchtlizenzen für Software und die rechtliche Lage beim Weiterverkauf von Lizenzen bringt neue Anwendermodelle ins Spiel. Managed Services beziehen, statt Software zu kaufen.

"Bei den aktuellen Tendenzen in der Telekommunikation und Informationstechnik (ITK) gewinnen Arbeitsplatz- und Benutzerlizenzen für Software an Bedeutung. Ob Lösungen für Voice-over-IP oder Firewalls, beim Kauf der Software erfolgt die Preisgestaltung in der Regel über Lizenzen. Das wachsende Geschäft mit Gebrauchtssoftware zeigt, welche Werte hier investiert werden. Die bessere Alternative für viele Anwender ist aber, auf den Kauf ganz zu verzichten und statt dessen Managed Services zu wählen", sagt Helmut Reisinger, Geschäftsführer des Stuttgarter IT-Dienstleisters **NextiraOne**.

Nach Schätzungen von Axel Susen, Geschäftsführer von **Susensoftware** in Aachen, liegen alleine in deutschen Unternehmen ungenutzte Softwarelizenzen im Wert von rund 250 Millionen Euro. Die Bandbreite reicht dabei von Microsoft Office Paketen über SAP-Lizenzen bis hin zu Netzwerk-Applikationen und Datenbanken. Nach Berechnungen von **Meta Group** geben Unternehmen weltweit rund 38 Prozent für Software-Programme aus, die später nicht genutzt werden.

Obwohl der Handel mit Gebrauchtssoftware schon seit rund drei Jahren existiert, hat er erst jetzt eine Größenordnung erreicht, der zu Gegenmaßnahmen von großen Softwareanbietern führt. Teilweise versucht man Klauseln in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen einzubauen, die den Softwareeinsatz ausschließlich für die Geschäftszwecke des Erstkäufers zulassen. Rechtsexperten zweifeln, ob solche Vertragsklauseln wirksam sind und erwarten Musterprozesse, die eine endgültige Klärung erbringen könnten. Während Microsoft sich grundsätzlich damit abgefunden hat, wollen SAP und Oracle keine gebraucht erworbenen Lizenzen akzeptieren.

Brancheninsider raten den Anwendern, alternativ zum Kauf die Angebote von Managed Services zu prüfen. Gerade die hohe Innovationsgeschwindigkeit von Anwendungen, die auf dem Web basieren oder in direktem Zusammenhang damit stehen, lässt es nicht unbedingt ratsam erscheinen, teure Softwarelizenzen zu erwerben, um eventuell schon zwei Jahre später auf eine andere Lösung umzuschwenken. Neben dem Vorteil von Managed Services, dass nur Funktionen gemietet und keine Investitionen getätigt werden, erhält der Anwender auch ein Dienstleistungspaket mit Rund-um-Service und Anwendungsmanagement.

"Besonders bei Anwendungen, die direkt auf das Internet Protokoll aufsetzen, geht es dem Kunden um die Funktionen und nicht um bestimmte Techniken. Hier drängt es sich geradezu auf, diese Funktionen als Dienstleistung zu beziehen anstatt in Technik und Software zu investieren. Die Aktualisierung der im Hintergrund eingesetzten Applikationen oder der komplette Wechsel der Plattform sind dann Aufgaben des externen Dienstleisters. Das Problem des Lizenz-Managements wird dadurch vermieden", stellt Reisinger fest.