

# Gebrauchtsoftware hilft Unternehmen

*Mit Gebrauchtsoftware lassen sich Kosten einsparen und zudem gefährlichen Abhängigkeitsverhältnissen zu US-Cloud-Anbietern vorbeugen.*

**D**ie Corona-Pandemie mit all ihren Folgen stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen. Um Mitarbeitern die Arbeit aus dem Home Office zu ermöglichen und Geschäftsprozesse auch unter erschwerten Bedingungen sicher und reibungslos aufrechtzuerhalten, investieren Organisationen nun mehr denn je in Digitalisierungsprojekte. IT-Verantwortlichen obliegt es dabei, die schwierige Gratwanderung zwischen notwendigen IT-Investitionen einerseits und Kostendruck durch wirtschaftliche Einbussen andererseits zu meistern. Die Cloud erfreut sich daher besonderer Beliebtheit, denn sie verspricht (vermeintlich) maximale Flexibilität und Skalierbarkeit bei minimalen Kosten. Doch der Wechsel in die Cloud bringt nicht nur Vorteile, sondern auch erhebliche Risiken mit sich und will auch im Hinblick auf versteckte Kosten wohl überlegt sein.

## Die Tücken der Cloud

Ein schneller Wechsel in die Cloud scheint auf den ersten Blick ein Retter in der Pandemie zu sein. Doch der Markt ist stark von US-Software-Giganten domi-

niert. Vergleichbare europäische Lösungen, die hier Schritt halten können, gibt es kaum. Daher gilt es, den Datenschutz im Blick zu behalten – vor allem da der EuGH das transatlantische Datenschutzabkommen «EU-US-PrivacyShield» bereits für unzureichend erklärt hat. Ob sensible Unternehmensdaten in amerikanischen Clouds also sicher vor Zugriffen Dritter sind, bleibt ungewiss.

Zudem verstärkt der Gang in die Wolke die Abhängigkeit vom jeweiligen US-Hersteller um ein Vielfaches («Lock-In-Effekt»). Aus Mangel an Alternativen muss der Kunde dann unter Umständen sämtliche Vorgaben und Änderungen wie Preiserhöhungen des Anbieters hinnehmen. Dies zeigt sich exemplarisch in der Änderung der Microsoft-Lizenzbestimmungen «fromSA» im vergangenen Jahr. Die Regelung untersagt Kunden fortan, während der Nutzung einer bestimmten rabattierten Cloud-Version, ihre dadurch nicht mehr benötigten Softwarelizenzen weiterzuverkaufen – obwohl diese bereits in vollem Umfang bezahlt wurden! Dies widerspricht nicht nur den Grundsätzen des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), sondern gibt auch einen Vorschmack darauf, was in der Cloud droht: Nichts weniger als die digitale Souveränität Europas steht hier auf dem Spiel! Denn neben kostenintensiven Preisänderungen könnten die amerikanischen Hersteller europäischen Unternehmen von heute auf morgen den Zugriff auf ihre Dienste verweigern – und sie damit handlungsunfähig machen, bis eine Alternative gefunden ist.

Hinzu kommt ausserdem, dass Kunden oft die Folgekosten bei der Migration in die Cloud ausser Acht lassen. Während man für On-Premises-Lizenzen nur einma-

lig bezahlt, fallen in der Cloud fortlaufende monatliche Gebühren an. Ausserdem kommt oft zusätzlicher IT-Aufwand hinzu, da sich Cloud Services immer weiterentwickeln. IT-Verantwortliche müssen dann unter Umständen kontinuierlich Anpassungen vornehmen, um die nahtlose Zusammenarbeit mit anderen Systemen in der eigenen IT-Landschaft zu gewährleisten.

Es gilt also, vor dem Wechsel in die Cloud Kosten, Nutzen und mögliche Nachteile abzuwägen und nicht überstürzt auf das zunächst so schillernd erscheinende Angebot zurückzugreifen. Mit vergünstigten Umstiegs-Angeboten versucht Microsoft, seine Kunden in die Cloud zu locken – und das europarechtlich verankerte Recht zum Software-Weiterverkauf durch die besagten Änderungen beim Angebot «fromSA» auszuhebeln. Gebrauchtsoftware kann hier mögliche Risiken minimieren beziehungsweise streuen (Redundanz, Mixed-Landscape), breitere Handlungsspielräume wahren und zusätzliche Bedenkzeit ermöglichen.

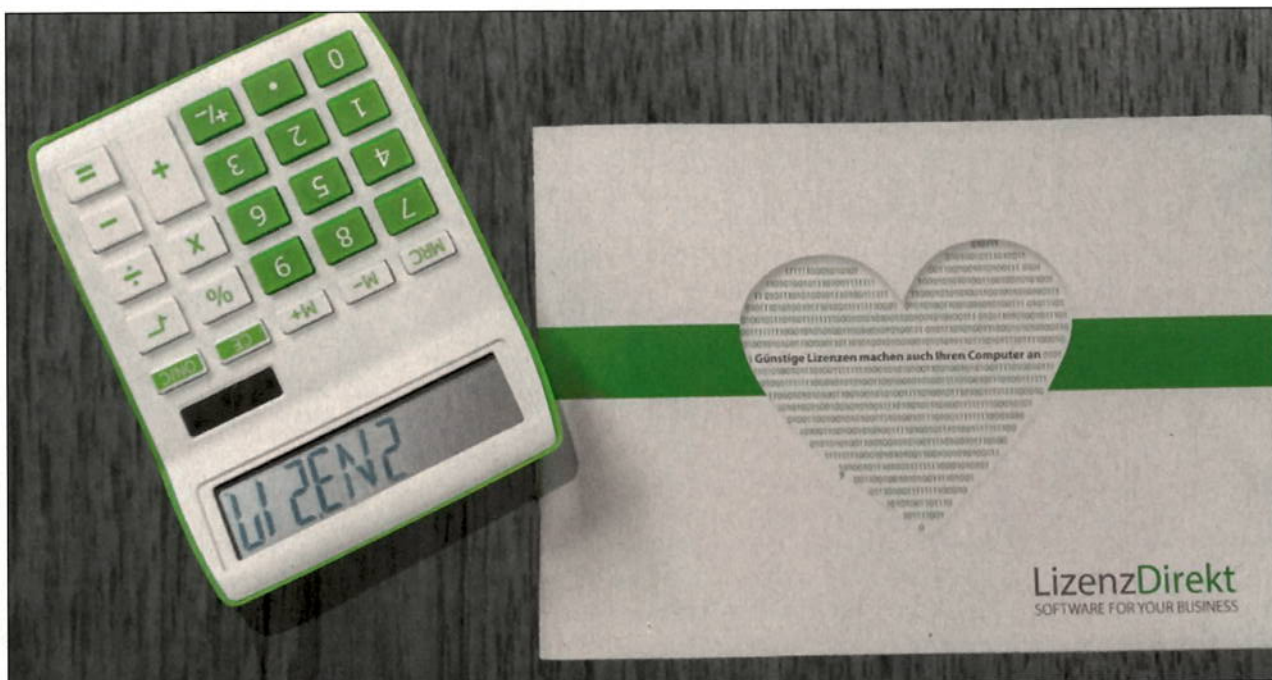
## Mit Gebrauchtsoftware das IT-Budget aufbessern

Darüber hinaus lassen sich mit Gebrauchtsoftware auch Kosten reduzieren. Bis zu 50 Prozent können Behörden und Unternehmen einsparen, wenn sie aktuelle Standard-Software-Versionen nicht direkt beim Hersteller, sondern auf dem Gebrauchtmittelmarkt erwerben. Noch grössere Einsparungen gegenüber den Preisen für die neueste Version sind beim Erwerb von gebrauchten Vorgängerversionen drin. Daher ist es empfehlenswert, im Unternehmen zunächst eine Bedarfsanalyse vorzunehmen und zu überprüfen, welchen Funktionsumfang die Belegschaft in ihrem Arbeitsalltag wirklich be-

### DER AUTOR



**Andreas E. Thyen** (Diplom-Volkswirt) ist Präsident des Verwaltungsrats der LizenzDirekt AG und besitzt über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Top Management-Beratung und im Vertrieb. Er ist bereits seit über 13 Jahren in führenden Positionen auf dem Gebrauchtsoftware-Markt tätig.



nötigt – oftmals reicht etwa Office 2016 vollkommen aus. Das auf diese Weise eingesparte Geld, lässt sich dann in wichtige Digitalisierungsprojekte investieren. So werden Kosten optimiert, ohne den Fortschritt zu bremsen.

Eine weitere Möglichkeit das IT-Budget aufzubessern, ist, zu überprüfen, welche Software-Lizenzen im eigenen Unternehmen nicht mehr gebraucht werden. So kommt es durch etwaige Restrukturierungen, Unternehmenszükäufe oder durch die Migration in die Cloud zu überschüssigen On-Premise-Lizenzen, die sich zum Weiterverkauf eignen. Dies polstert die IT-Kasse nochmals erheblich auf.

In beiden Fällen, ob bei An- oder Verkauf von Gebrauchtssoftware, ist es empfehlenswert, sich an einen erfahrenen und etablierten Händler zu wenden, der sich mit den komplexen Lizenzbestimmungen der Hersteller auskennt. Mit langjährig auf dem Markt tätigen Anbietern können Unternehmen viel Zeit sparen und zu jeder Zeit sicher sein, dass Transaktionen rechtssicher abgewickelt werden.

### Experten kennen sämtliche rechtliche Aspekte

Für den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen gibt es klare, festgelegte Rahmenbedingungen. Es bedarf beim Weiterverkauf auch nicht der Zustimmung des Herstellers. Er muss weder informiert, noch miteinbezogen werden. Allerdings ist beim Zusammentragen der Dokumente und der Prüfung auf Rechts-

mässigkeit eine akribische Vorgehensweise, umfassendes Wissen und Expertise sowie weitreichende Erfahrung gefragt. Daher sollte ein erfahrener, spezialisierter Händler mit dieser Aufgabe betraut werden.

Dieser prüft den Ursprung einer jeden einzelnen Lizenz in der Lieferkette und bewahrt alle Dokumente vorgangsbezogen, manipulationssicher und insolvenzfest in hoch performanten, ISO-zertifizierten ERP-Systemen sowie redundant bei Wirtschaftsprüfern auf. Zu jedem Zeitpunkt garantiert der Händler dem Käufer einen rechts- und lizenzkonformen Erwerb und Gebrauch. So wird der Kunde über alle massgeblichen Lizenzbestimmungen informiert und ihm dadurch eine rechtmässige Nutzung ermöglicht. Darüber hinaus ist die Rechtmässigkeit der Veräusserung in Übereinstimmung mit den von der Rechtsprechung aufgestellten Voraussetzungen explizit und verschuldensunabhängig garantiert.

Folglich muss sich der Kunde selbst nicht mehr um die Prüfung von Verträgen kümmern. Selbst für den unwahrscheinlichen Fall einer gerichtlichen Inanspruchnahme entlasten seriöse Händler ihre Kunden durch eine Freistellung gegenüber Ansprüchen des Software-Herstellers, so dass kein wirtschaftliches Prozess-Risiko für den Erwerber entsteht. Bei LizenzDirekt erfolgt zudem noch eine Absicherung des Kunden über eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung.

### Digitalisierung mit Bedacht vorantreiben

Auch wenn – oder gerade weil – die Notwendigkeit zur Digitalisierung heute grösser denn je ist, müssen Entscheider umsichtig vorgehen. Wer vorschnell in die Cloud migriert, riskiert unter Umständen die Sicherheit sensibler Daten, versteckte Kosten und mit der Abhängigkeit zu US-Cloud-Providern seine digitale Souveränität. Es lohnt sich daher, bei Standardsoftware in Gebrauchtssoftware zu investieren. Diese ist auf dem Gebrauchtsmarkt vollkommen legal sowie um einiges kostengünstiger erhältlich und reduziert das Risiko gefährlicher Abhängigkeiten erheblich. Wer bei An- als auch Verkauf auf erfahrene Händler vertraut, kann sich ausserdem der Rechtssicherheit seiner Transaktionen sicher sein. Auf diese Weise können Unternehmen in der Krise mehr Budget für wichtige Digitalisierungsprojekte freilegen und sich ein Stück Unabhängigkeit bewahren.

DIE INHALTLICHE VERANTWORTUNG FÜR DEN ARTIKEL LIEGT BEI LIZENZDIREKT AG.

### WEITERE INFORMATIONEN

LizenzDirekt AG  
Kontakt: +41 41 5000 650  
service@lizenzdirekt.com