

Herstellerabhängigkeiten

Mit Gebrauchtssoftware zu mehr digitaler Souveränität

Digitale Souveränität ist in der Politik zum Modewort geworden. Aber was verbirgt sich eigentlich dahinter? Wer sich zu abhängig von grossen US-amerikanischen Herstellern macht, verliert die Freiheit, selbstbestimmt zu entscheiden. Gerade für den Mittelstand kann das fatal sein.

› Andreas E. Thyen

Die Corona-Krise hat der Digitalisierung in der Schweiz einen Schub versetzt: Laut dem «Digital Leadership Barometer» der Hochschule für Wirtschaft Zürich arbeiten 55 Prozent der KMU an digitalen Projekten. Das sind 8 Prozent mehr als im Vorjahr. 81 Prozent der Befragten messen der Digitalisierung eine strategische Relevanz bei. Im Vergleich dazu geht der Fortschritt aber noch zu langsam voran. Um Defizite auszugleichen, hat der Wirtschaftsverband der ICT- und Online-Branche Swico einen Zehn-Punkte-Plan veröffentlicht. Einer der zentralen Impulse gilt dabei der digitalen Souveränität: «Die Abhängigkeit der Schweiz von ausländischen Playern im Bereich der Digitalisierung ist enorm und der effektive Souveränitätsverlust ist um ein Vielfaches höher als bei jedem anderen Handelsgut.»

Was der Swico auf nationaler Ebene bemängelt, lässt sich ganz konkret an finanziellen Auswirkungen im Alltag kleiner und mittelständischer Betriebe aufzeigen. Sie bilden mehr als 99 Prozent der marktwirtschaftlichen Unternehmen in der Schweiz und stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze. Viele von ihnen setzen zum

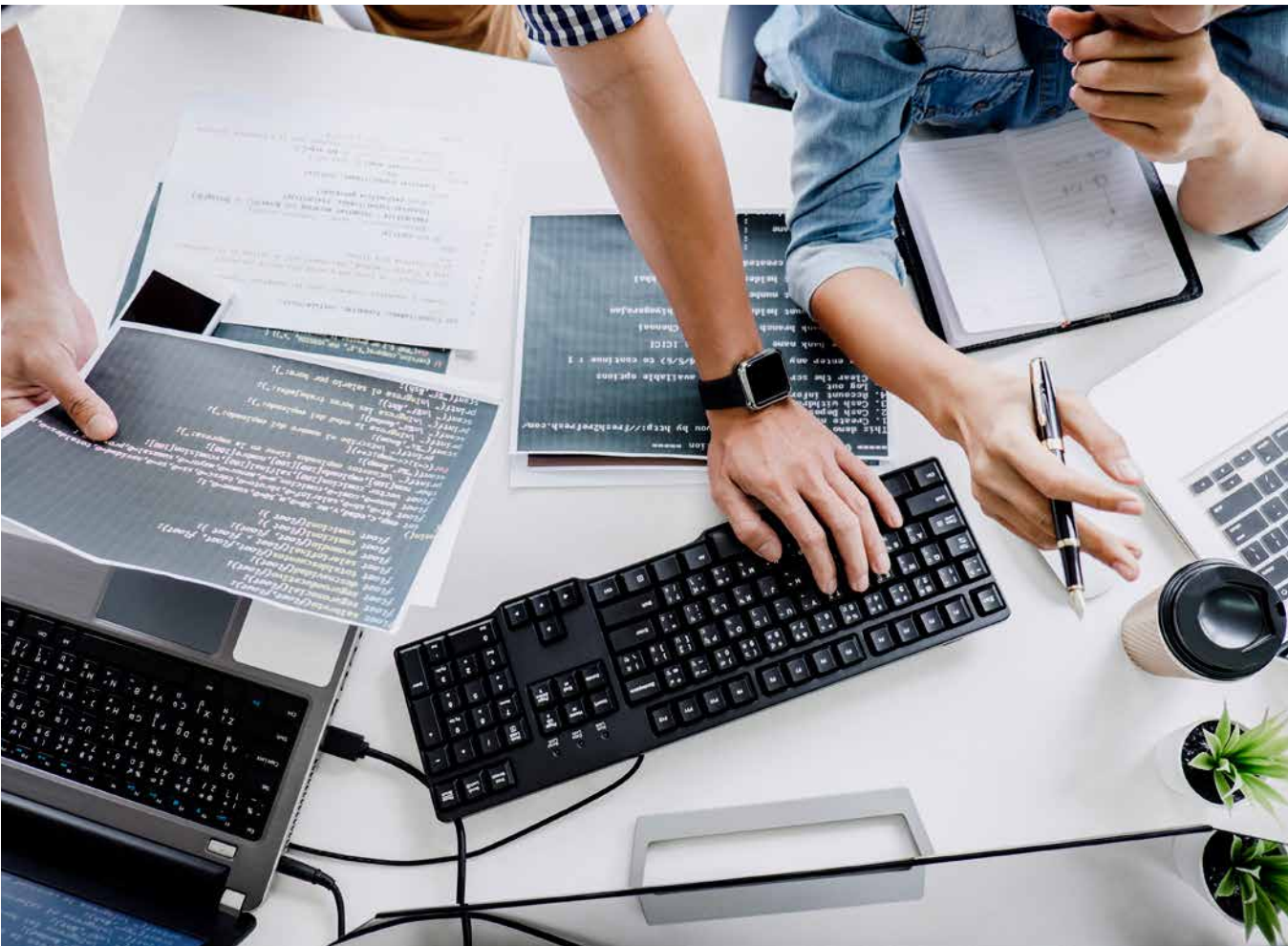
Beispiel Windows 10 auf ihren PCs ein. Obwohl Microsoft dieses Betriebssystem langfristig pflegen wollte, hat der Konzern vor Kurzem Windows 11 veröffentlicht und zwingt Kunden bald zum Umstieg. Denn im Oktober 2025 endet der Support für Windows 10. Das bringt für viele Unternehmen nicht nur Software-, sondern auch erhebliche Hardware-Investitionen mit sich. Denn laut Expertenschätzungen erfüllen von den rund 1,3 Milliarden PCs, auf denen Windows 10 aktuell läuft, mehrere Hundert Millionen nicht die Upgrade-Voraussetzungen. Da nutzt es wenig, dass Microsoft die neue Version derzeit kostenlos zur Verfügung stellt.

Gefangen in der Kostenfalle

Tiefer in die Tasche greifen müssen künftig auch Kunden, die Office 365/Microsoft 365 nutzen. Das trifft viele Unternehmen, die sich während der Pandemie zu einem Wechsel in die Cloud entschieden haben, um leichter aus dem Homeoffice heraus arbeiten zu können. Microsoft hat den Umstieg zunächst noch mit Rabattaktionen und der kostenlosen Bereitstel-

lung des Collaboration-Tools Teams gefördert. Ab März 2022 erhöhen sich nun fast alle Preise für Office 365/M365 um ganze acht Prozent.

Microsoft begründet die Entscheidung damit, man wolle den Abstand zwischen M365 E3 und E5 verringern und deutlich machen, dass E5 das beste Preis-Leistungs-Verhältnis biete. Unterm Strich liegt jedoch der Verdacht nah, der Konzern möchte Kunden in den teuersten Abo-Plan drängen. Spätestens jetzt dürften viele Unternehmen erkennen, in welche zusätzliche Abhängigkeit sie sich gebracht haben und welche Nachteile das Abo-Modell mit sich bringt. Oftmals wurde über Fallback- oder Exit-Strategien nicht nachgedacht. Hier zeigt sich, dass die Cloud die digitale Abhängigkeit noch verstärkt: Dadurch, dass Kunden Software nicht mehr kaufen, sondern mieten, gehört sie ihnen auch nie. Das heisst, sie können eine Anwendung nur so lange nutzen, wie sie auch monatlich dafür bezahlen. In einer angespannten Wirtschaftslage kann das fatal sein. Anbieter wiederum versetzt das Abo-Modell in eine enorme Machtposition: Sie können nicht nur Preise und Lizenzbedingun-



gen diktieren und erheblich verteuern, sondern auch an anderer Stelle Einfluss nehmen. Dabei geht es auch anders. Unternehmen, die die höheren Gebühren nicht in Kauf nehmen wollen, können natürlich kaum auf ihre Office-Anwendungen verzichten. Zu viele tägliche Arbeiten bauen darauf auf. Hier zeigt sich mit gebrauchten On-Premises-Lizenzen ein Ausweg aus der Misere, womit gleichzeitig der Hersteller eine Quittung für sein Handeln erhält und sich auf traditionelle kaufmännische Tugenden zurückbesinnen wird.

Datensouveränität ist gefährdet

Hinzu kommt, dass Microsoft schon häufig in der Kritik stand, weil das Unternehmen über Office 365 und Windows 10 Telemetriedaten der Nutzer sammelt. Um

die Datenübertragung abzuschalten, sind komplexe Konfigurationsänderungen nötig – und selbst dann kann man sich nie zu einhundert Prozent sicher sein, dass der Datenschutz eingehalten wird. Zwar bietet der Swiss-U.S. Privacy Shield einen Rechtsrahmen für die Übermittlung von personenbezogenen Daten in die USA. Das Abkommen wird im Zweifelsfall jedoch durch den «Cloud Act» ausgehebelt. Dieser Erlass wurde 2018 in der Amtszeit von Donald Trump verabschiedet und verpflichtet amerikanische Unternehmen, Daten auf Verlangen an die US-Behörden herauszugeben.

Das gilt sogar dann, wenn sie ihre Rechenzentren in der EU oder der Schweiz haben. In vielen EU-Ländern verzichten Regierungsbehörden daher bisher auf den Einsatz von Office 365 und untersagen entsprechende Vorhaben. Microsoft

möchte das jetzt ändern, indem der Anbieter nur noch als Software-Lieferant auftritt. Frankreich hat sich bereits auf eine solche Lösung eingelassen und wird künftig Office 365 in Regierungskreisen nutzen, betrieben auf Servern der französischen Konzerne Orange und Capgemini. Geschützt vor dem Zugriff amerikanischer Geheimdienste ist auch diese Cloud jedoch nicht. Zum einen ist der Quellcode der Software nicht einsehbar und zum anderen erhält Office 365 laufend Software-Updates.

Hinzu kommt aber, dass Office beziehungsweise Microsoft 365 eng verzahnt mit zahlreichen Microsoft Cloud Services ist und diese teilweise zwangsläufig mit enthalten sind. So liesse sich jederzeit eine Hintertür einbauen, um Daten auszuspionieren. Ein solches Szenario ist zum Beispiel denkbar, wenn es zu dip-

lomatischen Spannungen zwischen den Ländern kommt und die US-Regierung Druck auf amerikanische Hersteller ausübt. Gegenmassnahmen und Kontrolle sind hier nur sehr begrenzt und allenfalls mit hohem finanziellem Aufwand verbunden möglich – die Folge ist ein erheblicher Kontrollverlust.

Vor diesem Hintergrund stossen selbst Initiativen wie Gaia-X, die eine unabhängige europäische Dateninfrastruktur schaffen möchten, an ihre Grenzen. Zwar ist das Projekt durchaus wichtig, und laut einer Swico-Umfrage würde auch die Schweiz von einem Anschluss profitieren. Die Mehrheit der Verbandsmitglieder möchte daher auf einen Schweizer Gaia-X-Hub hinwirken. Die Souveränität der europäischen Cloud wird jedoch bereits dadurch infrage gestellt, dass inzwischen auch Amazon, Google und Microsoft mitmischen. Sogar das Big-Data-Unternehmen Palantir ist Mitglied der Gaia-X-Allianz, obwohl es wegen seiner Verbindungen zu amerikanischen Geheimdiensten in der Kritik steht.

Abhängigkeiten reduzieren

Was bleibt, wenn selbst digital souveräne Initiativen ausgehebelt werden? Zunächst einmal sollten Unternehmen ihr Problembewusstsein schärfen und sich der Gefahren durch eine Ausweitung von Abhängigkeiten bewusst werden. Entscheidungen zugunsten von Abo- beziehungsweise Cloud-Modellen müssen wohlüberlegt, vorbereitet und unbedingt mit entsprechenden Strategien zur Risikominimierung versehen werden. Wo dies ausgeblieben ist, bedarf es einer nachgeholten Evaluierung. Die Lösung muss allerdings nicht darin bestehen, komplett auf Cloud Services zu verzichten, sofern diese tatsächlich gewollt sind.

Es muss wohlüberlegt sein, auf welche Clouds man setzt und wo deren Einsatz wirklich erforderlich ist. Es geht damit um eine Streuung von Risiken beziehungsweise deren Abmilderung. In vielen Fäl-

len, gerade im Bereich der Standardsoftware, sind On-Premises-Lösungen gegenüber Abo-Lizenzen häufig die bessere Wahl: Man kauft sie einmal, geniesst Kostensicherheit, schreibt sie ab und kann sie dann so lange nutzen, wie man möchte. Der Hersteller kann darauf keinen Einfluss mehr nehmen und hat kein Druckmittel an der Hand. Laut Schweizer und EU-Recht dürfen Anwender die Software zudem weiterverkaufen, wenn sie diese einmal rechtskonform erworben haben und nicht mehr nutzen. Das ist eine gute Möglichkeit, um IT-Budgets zu entlasten.

Statt sich in die Abhängigkeit eines Cloud-Anbieters zu begeben, lohnt es sich, auf gebrauchte On-Premises-Lizenzen zu setzen. Sie sind im Vergleich zum Neupreis der Hersteller erheblich günstiger. Mit einer älteren Version lässt sich sogar mehr als 50 Prozent sparen. Häufig reicht deren Funktionsumfang völlig aus, um den tatsächlichen Bedarf zu decken. Mit den umstrittenen Lizenzbestimmungen «From SA» hat Microsoft zwar versucht, das Recht auf Weiterverkauf auszuhebeln. Nach fortwährender auch öffentlicher Kritik, insbesondere der Lizenzdirekt, nahm der Konzern diese Regelung aber wieder zurück. Ein grosser Erfolg für die digitale Unabhängigkeit und ein

Beweis dafür, welche Rolle Gebrauchtsoftware dabei spielt.

Ein gesunder Mix

Nicht umsonst erlebt der Gebrauchtsoftware-Markt gerade einen regelrechten Boom. Auch immer mehr Schweizer Unternehmen und Behörden entscheiden sich für die sinnvolle Wiederverwertung von Lizenzen – aus guten Gründen wie der Förderung einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft. Dabei spielen sowohl der Wunsch nach digitaler Unabhängigkeit als auch finanzielle Vorteile eine wichtige Rolle.

Durch die Corona-Pandemie haben sich viele Unternehmen wieder auf das Wesentliche besonnen. Um trotz angespannter Wirtschaftslage die Digitalisierung voranzutreiben, ist es wichtig, gut mit dem IT-Budget zu haushalten. Wer mit dem Kauf gebrauchter Software-Lizenzen spart oder durch den Verkauf Kapital freisetzt, hat mehr Spielraum für wichtige Digitalisierungsprojekte. Ein gesunder Mix aus innovativen, datenschutzkonformen Cloud Services und bedarfsge rechter On-Premises-Gebrauchtsoftware bringt KMU am besten in eine digital selbstbestimmte Zukunft. «



Porträt



Andreas E. Thyen

Präsident des Verwaltungsrats, LizenzDirekt AG

Andreas E. Thyen, Diplom-Volkswirt, besitzt über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Top-Management-Beratung und im Vertrieb. Thyen ist Präsident des Verwaltungsrats der LizenzDirekt AG und bereits seit über 13 Jahren in führenden Positionen auf dem Gebrauchtsoftware-Markt tätig. Schwerpunkt seiner Tätigkeit war und ist insbesondere die Klärung rechtlicher Fragestellungen. Er ist zudem Experte für den Einsatz von gebrauchten Software-Lizenzen im Behördenmarkt, in dem der Einsatz von Gebrauchtsoftware zusätzlich die Auflagen der öffentlichen Hand erfüllen muss.



Kontakt

service@lizenzdirekt.com, www.lizenzdirekt.com