

Gebraucht statt aus der Cloud

Wussten Sie, dass man auch gebrauchte Softwarelizenzen kaufen kann? Wer lieber auf On-Premise-Lösungen setzt als auf «Software as a service», für den ist dieses Modell eine Alternative. Denn auf diese Art wahrt man sich ein Stück digitale Souveränität.

VON THOMAS BERNER

Brauchte man früher ein Computerprogramm, ging man zum IT-Händler seines Vertrauens. Man kaufte dort z.B. ein Microsoft-Office-Paket und installierte es bei sich im Büro – und ohne Extrakosten auch bei einer begrenzten Zahl weiterer Rechner. Für Grossunternehmen bot der Softwarehersteller selbstverständlich auch umfangreichere Lizenzpakete an. Alles funktionierte gut, denn auch die Hardware musste ja nicht jedes Jahr erneuert werden.

Doch dann kamen das Internet und später das Cloud Computing – und damit ganz neue Geschäftsmodelle der Softwarehersteller. Neu kauft man keine CD-ROMs mehr für die Installation auf dem Desktoprechner, sondern lädt die Programme direkt aus dem Internet herunter. Die Nutzung sichert man sich über die Bezahlung einer Abo-Gebühr. Je nach gewünschtem Funktionsumfang ist diese höher oder tiefer. Das ist natürlich praktisch: Man ist immer auf dem neuesten Stand, die Kosten sind kalkulierbar und man spart sich oft genug eine eigene IT-

Administration. Die Kehrseite der Medaille: Man ist den Launen und Produkten der Softwarehersteller «ausgeliefert», man erhält Lösungen und Features, die zwar schön klingen, aber für die tägliche Arbeit kaum etwas bringen. Bezahlen muss man sie trotzdem. Massgeschneiderte Lösungen kosten extra – oder sogar für den expliziten Verzicht auf gewisse Optionen verlangen gewisse Softwarehersteller Geld.

Gebrauchtsoftware als Handelsware

Daran stören sich nicht wenige, doch sie sind trotzdem gezwungen, das Spiel mitzumachen, denn inzwischen ist eine funktionierende IT systemkritisch geworden. Wer sich dem gleichwohl nicht ausliefern will, kann zwar weiterhin auf On-Premise-Lösungen setzen. Doch gerade bei grossen Anbietern von Standardsoftware wie Microsoft verkommen diese aber mehr und mehr zu einer Nische. Aber es gibt sie doch – mehr noch: Man kann auch gebrauchte Softwarelizenzen kaufen. Denn seit einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs aus dem Jahr 2012 ist es offiziell möglich, eine Softwarelizenz auch

weiterzuverkaufen. Ob man diese als physische Kopie (z.B. eben auf CD-ROM) oder per Download erworben hat, ist dabei unerheblich. Für Unternehmen, welche noch über auf diese Weise erworbene Lizenzen verfügen, diese aber nicht mehr einsetzen, besteht also die Möglichkeit, diese Software als «Occasion» zu veräussern. Das Interesse daran scheint vorhanden zu sein, jedenfalls existieren ein Markt dafür und entsprechende Dienstleister. Ein auf den An- und Verkauf von gebrauchten Softwarelizenzen spezialisiertes Unternehmen ist auch LizenzDirekt mit Sitz in Zug. Seit über einem Jahrzehnt bietet LizenzDirekt seine Dienstleistungen an, die auch Beratung für das Software Asset Management (SAM) und Lizenz-Audits umfassen.

Gegen Abhängigkeiten

Dahinter steckt nicht nur ein Geschäftsmodell, um Geld zu verdienen, sondern auch eine Art Mission: Andreas E. Thyen, Gründer und Verwaltungsratspräsident von LizenzDirekt, setzt sich mit vollem Engagement für die Aufrechterhaltung der digitalen Souveränität ein. Immer wieder weist er auf Risiken hin, die Unternehmen sich mit der Cloud ins Haus holen. So stand etwa Microsoft schon häufig wegen datenschutzrechtlicher Bedenken in der Kritik. Bereits 2022 warnte die Datenschutzkonferenz, dass der Einsatz von Microsoft 365 nicht rechtssicher sei. Vor Kurzem bezeichneten die Experten des PC Security Channels Windows 11 gar als Spyware. Den Super-GAU lieferte Microsoft aber im vergangenen Jahr, als sich der Cloud-Gigant den Master-Signing-Key für die Azure-Cloud stehlen liess. Damit hatten Cyberkriminelle Zugriff auf die Nutzerkonten nahezu aller Microsoft-Cloud-Services. Diese Vorfälle machen laut Andreas E. Thyen deutlich, wie gefährlich es ist, immer stärker von einigen wenigen grossen Cloud-Anbietern abhängig zu sein. «Die Cloud ist kein technologischer Fortschritt, sondern nichts anderes als ein konventionelles Abo.

Eigentlich ist es ein betriebswirtschaftlicher Wahnsinn für ein Unternehmen, sich in eine solche Abhängigkeit zu begeben», so Thyen im Gespräch mit unserer Zeitschrift.

Kein einfaches Geschäft

Wie funktioniert nun der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen? Ist das ähnlich wie mit dem Gebrauchtwagenmarkt? Im Prinzip ja, doch «das Geschäft ist nicht so einfach, wie man glaubt», sagt Andreas E. Thyen. Wer z.B. bei LizenzDirekt eine gebrauchte Software erwirbt, erhält die Lizenz, ein Installationsfile, den Vertrag/Lieferschein und den Code für die Aktivierung. Ebenfalls mit dabei ist eine sogenannte «Vernichtungserklärung» durch den vormaligen Besitzer der Software. Dieser erklärt darin schriftlich, dass sämtliche Kopien der betreffenden Software auf dessen Rechnern entfernt wurden und er die Lizenzen nicht weiter nutzen wird. Wer eine Software an LizenzDirekt verkauft, muss dies sicherstellen und alle damit verbundenen Unterlagen vollständig liefern. «Das wird alles durch uns nachgeprüft. Wir sind da extremst genau», betont Andreas E. Thyen. Wer aufgrund von Akquisitionen oder Deinvestitionen nur noch ein lückenhaftes Lizenzenmanagement aufweist, kann seine Software also nicht weiterverkaufen.

Lohnt sich denn der Verkauf von gebrauchten Lizenzen? Durchaus, meint Andreas E. Thyen. «Weshalb soll man den Verkaufserlös einer Software, für die man bei der Anschaffung einen hohen Preis bezahlt hat, nicht für die Reinvestition in ein neues IT-Projekt verwenden?», fragt er rhetorisch. Inzwischen gebe es wohl kaum mehr ein Unternehmen, das diese Möglichkeit einfach so liegen lasse. Doch welche Preise lassen sich noch für gebrauchte Soft-

warelizenzen erzielen? Dies sei abhängig von Nachfrage und Angebot, wie Andreas E. Thyen erläutert: «Wir haben es hier mit einer Art Spot-Markt zu tun.» Je mehr Händler sich für gebrauchte Lizenzen interessieren, desto mehr kann ein Verkäufer natürlich verlangen. «Das finde ich persönlich sehr interessant, weil ich es liebe, zu handeln», so Andreas E. Thyen.

Den mit Abstand grössten Part an gebrauchter Software, nämlich 90 Prozent, nimmt Microsoft ein. Was sagt denn dieser Hersteller zum Weiterverkauf von Lizenzen? Immerhin lässt sich das Geschäftsmodell mit dem Lizenzenhandel als Kritik an der Marktmacht von Microsoft verstehen. Gleichzeitig ist LizenzDirect aber auch ein offizieller Microsoft-Partner. Gibt es da

«Es lassen sich auch aktuelle Lizenzen gebraucht erwerben.»

keine Probleme? «Nein, Microsoft steht uns da nicht im Weg, wohl deshalb, weil wir eben kompetent und seriös auftreten», erklärt Andreas E. Thyen. Er sieht sich als Verfechter einer sozialen Marktwirtschaft, gekoppelt mit Handlungsfreiheit und unternehmerischer Souveränität. «In der Schweiz und in der EU gelten Spielregeln, um Abhängigkeiten nicht zu gross werden zu lassen», so Thyen weiter. Ihn erstaunt deshalb, wie stiefmütterlich dieser Aspekt etwa im Risk Management vieler Unternehmen behandelt werde.

«Gebraucht» ist nicht gleich «veraltet»

Soll man nun komplett auf gebrauchte Softwarelizenzen setzen? Natürlich nicht, so Andreas E. Thyen. Aber statt sich leichtfertig in die Cloud zu stürzen, raten Experten zu einer hybriden Strategie, die Cloud-Services verschiedener Anbieter mit vom Abo-Zwang losgelösten Perpetual-Lizenzen kombinieren. Erwerben Unternehmen und Behörden Letztere auf dem Gebrauchtwagenmarkt, profitieren sie von erheblichen Kostenvorteilen und wahren ihre digitale Souveränität. «Der Gebrauchtwagenmarkt ist ein europäisches Juwel, das die Machtstrukturen der grossen Softwareanbieter aufbricht und Kunden ihre Eigentumsrechte und Grundfreiheiten an der Software sichert», ist er überzeugt.

«Für Unternehmen, die etwas für eine positive Umweltbilanz tun wollen, sind gebrauchte Lizenzen eine Option.»

© LIZENZDIREKT



Andreas E. Thyen: «Die Cloud ist kein technologischer Fortschritt, sondern nichts anderes als ein konventionelles Abo.»

Vortrag auf dem ITAM & Cloud Summit 2024

Wie Unternehmen und Behörden mit gebrauchten Softwarelizenzen bis zu 70 Prozent sparen und Perpetual-Lizenzen optimal in ihre Cloud-Strategie integrieren, erläutert Andreas E. Thyen, in einem Vortrag anlässlich des ITAM & Cloud Summit 2024, 13./14. Mai 2024, in Engelberg.

> <https://itam-cloud-summit.com/>

Wer kann ein Interesse an gebrauchten Lizenzen haben? Festzuhalten ist, dass «gebraucht» nicht mit «veraltet» gleichzusetzen ist. «Es lassen sich auch aktuelle Lizenzen gebraucht erwerben», erläutert Andreas E. Thyen. Interessant sind dabei jene Lizenzen, die eine Software Assurance (SA) inkludieren. Diese Lizenzen lassen sich weiter upgraden. Wer z.B. 2016 eine solche Software mit SA erworben hat und sie laufend upgedatet hat, kann dann die aktuellste Version verkaufen. Das ist auch für eine Firma wie LizenzDirekt lukrativ, solche Versionen an- und weiterzuverkaufen.

Auf diese Weise kann man als Unternehmen auch in den Besitz einer «gebrauchten» aktuellen Version kommen. Ins Gewicht fällt auch der Aspekt, dass gebrauchte Software zu einer positiven Ökobilanz beiträgt, denn jede Software, die so lange wie möglich in Gebrauch bleibt, hilft, Energie zu sparen. Für Unternehmen, die etwas für eine positive Umweltbilanz tun wollen (oder aus regulatorischen Gründen tun müssen), sind gebrauchte Lizenzen also eine Option.

Besonders aber auch für Behörden will Andreas E. Thyen die Werbetrommel rüh-

ren. Insbesondere stellt er die Frage, wie weit es z.B. für eine Gemeinde opportunt sein kann, auf eine Cloud-Lösung zu setzen und dabei auch sensible Daten gleichsam in die «Obhut» eines global tätigen Softwareherstellers zu geben. Mit On-Premise-Lösungen würde man die Hoheit über diese Daten behalten, sprich digital souverän bleiben. Da bekanntlich jedes IT-Projekt eine kostspielige Angelegenheit ist und zudem öffentlich ausgeschrieben werden muss, könnte ein Angebot eines Händlers von gebrauchten Softwarelizenzen eine prüfungswerte Alternative darstellen.