


UPDATES FÜR DEN GEBRAUCHT- SOFTWAREMARKT

Es ist wirtschaftlich, die Lebensdauer von Assets zu nutzen und zwar auch bei Software-Assets. Zudem lässt sich in diesem Business im Einkauf auf Unternehmensseite einiges an Geld einsparen – auch in der vermeintlichen „Cloud-First-Ära“. | Dr. Stefan Riedl



BILD: MIDJOURNEY / KI-GENERIERT




Geopolitische Entwicklungen, der laute Ruf nach Digitaler Souveränität und allgemeine Umbruchsstimmung prägen die aktuelle Diskussion, auch oder allen voran, wenn es um Cloud und Software geht. Laut Melanie Achten, Geschäftsführerin der MRM Distribution, lässt diese Gemengelage derzeit die Nachfrage nach On-Premises-Lösungen steigen. Und damit einhergehend die Nachfrage nach gebrauchter Software - „ganz einfach, weil die ein Drittel weniger kostet als die meisten Cloud-Modelle“, so Achten.

Bei vielen Gebrauchtsoftwarehändlern, so auch bei MRM, geht es aber im Tagesgeschäft längst nicht mehr nur um Lizenzen von On-Prem-Software. Vielmehr liegt für die Branche Potenzial im Umstieg auf hybride Lösungen oder auch im Segment „M365-only“. Das sei auch eine Chance für Reseller und Systemhäuser, so die Geschäftsführerin, denn einher geht meist die Frage nach den bisherigen On-Prem-Lizenzen der Unternehmenskunden, die in der Cloud obsolet werden. „MRM-Partner können das konsequent für sich nutzen, indem sie uns die gebrauchte Software zum Kauf anbieten“, so die Managerin. Achten spricht von „Smart Licensing“. Es bedeutet, Lizenzierung nicht isoliert zu betrachten, sondern als strategischen Hebel. In dem Business werden IT-Architekturen aufgestellt, deren

Kosten nicht explodieren, sondern finanzielle Freiheiten schaffen. Die MRM-Chefin spricht von „Einsparungen von weit über 30 Prozent“, die dabei keine Ausnahme seien. Dabei gehe es nicht nur um Microsoft, sondern auch um Virtualisierung, KI, Hyperautomation und Dokumentenmanagement.

„Gebrauchtsoftware wird totgeredet, seit es die Microsoft Cloud gibt - und ist doch immer noch da“, blickt Björn Orth, Geschäftsführer bei Vendosoft, süffisant zurück. Das sagt aus seiner Sicht eigentlich alles. Der Mittelstand folgt demnach nicht einfach einem Narrativ. In vielen Betrieben wird vielmehr noch gerechnet und erkannt: „Gebrauchte Microsoft-Lizenzen kommen einfach günstiger als die meisten Online-Pläne“, so der Vendosoft-Chef. So langsam würden sich auch die Berichte von Unternehmen mehren, die in die Cloud gegangen sind und dabei erlebt haben, was es bedeutet, sich dort zu stark zu binden: hohe laufende Kosten, wachsende Abhängigkeiten, schrumpfende Budgets. Das schwächt demnach den Cloud-Hype genauso wie die neu entflammte Frage nach der Datensouveränität, die laut Orth mit Fragen einhergeht: Wo liegen meine Daten? Wer kann im Zweifel darauf zugreifen? Wie sicher ist ein „Hosted in Europe“-Versprechen, wenn es von amerikanischen Hyperscalern kommt? Voll auf Online-Dienste zu setzen, ist heute laut Orth keine reine IT-Frage mehr



Die geopolitischen Entwicklungen prägen die aktuelle Diskussion um Datensicherheit und Datensouveränität. Das lässt die Nachfrage nach On-Premises-Lösungen steigen.

Melanie Achten, Geschäftsführerin, MRM Distribution

BILD: © MRM DISTRIBUTION



Jede Branche kennt „Schwarze Schafe“ - auch der Gebrauchtssoftware-Handel.

- sondern eine strategische Entscheidung, so der Manager. Er hält deshalb nicht „Cloud first“, sondern „Cloud right“ für „die wirtschaftlich, funktional und sicherheitstechnisch smartere Lösung“. Doch was bedeutet das in der Praxis? Die Antwort liegt meist im hybriden Ansatz. Und schon sei man bei „neu versus gebraucht einkaufen“ angekommen, also im Gebrauchtssoftwaremarkt.

Drei Dinge prägen aus der Perspektive von Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrates

bei LizenzDirekt, vor allem das Marktgeschehen: Erstens die geopolitische Lage, also die Abhängigkeit von US-Anbietern, die vielen erst jetzt wirklich bewusst geworden sei. Digitale Souveränität ist demnach kein abstraktes Thema mehr, sondern vielmehr ist sie in fast allen IT-Abteilungen und Chefetagen angekommen. „Wer sich fragt, wie selbstbestimmt er seine geschäftskritische IT eigentlich betreibt, landet schnell bei unbefristeten Lizenzen als eines der wenigen Instrumente, die echte Wahlfreiheit schaffen“, so Thyen. Zweitens prägt der Kostendruck durch Abo-Modelle das Marktgeschehen, findet der Manager. Regelmäßige Preiserhöhungen machen demnach Subscriptions für viele Unternehmen schwer kalkulierbar, gerade im Mittelstand und in der

öffentlichen Hand. Und drittens nennt Thyen die Regulatorik als Einflussfaktor: „Der Data Act stärkt Wechsel- und Portabilitätsrechte - insbesondere bei Cloud- und Datenverarbeitungsdiensten - das spielt gebrauchter Software direkt in die Karten“, so Thyen.

Philipp Mutschler, CEO bei Soft & Cloud, schlägt in dieselbe Kerbe wie seine Branchenkollegen. Seiner Überzeugung nach bleibt das Geschäftsmodell „Gebrauchtssoftwarehandel“ dauerhaft zukunftsfähig, „denn viele Unternehmen werden auch künftig hybride IT-Infrastrukturen betreiben“. Nicht jede Applikation lasse sich wirtschaftlich oder strategisch sinnvoll in die Cloud verlagern, der Bedarf an klassischen On-Premises-Produkten bleibe entsprechend hoch. „Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen unserer Kunden und wir entwickeln unser Modell konsequent weiter: weg vom reinen Lizenzhandel, hin zu einem ganzheitlichen Advisory- und Lösungsansatz rund um Kostenoptimierung, Vertragsstrategie und hybride Lizenzmodelle“, berichtet der Manager. Der Markt wird seiner Beobachtung nach von drei zentralen Faktoren geprägt, nämlich dem wachsenden Kostendruck in Unternehmen, der zunehmenden Komplexität herstellerseitiger Lizenzmodelle sowie dem Wunsch vieler Kunden nach mehr Unabhängigkeit von reinen Subscription-Modellen. ■



“ Die Vorstellung, dass irgendwann alles in der Cloud läuft und On-Premises verschwindet, hat sich schlicht nicht bewahrheitet.

Andreas Thyen, Präsident des Verwaltungsrates, LizenzDirekt