

Interview mit Prof. Dr. Andreas Gadatsch

Aachen, 24. Oktober 2013 – Andreas Gadatsch ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftsinformatik, an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg. Im Interview spricht er darüber, warum gebrauchte Software trotz der Einsparpotenziale so wenig genutzt wird, über die Macht der Wartungsverträge und warum eher kleinere Unternehmen von der gebrauchten Software profitieren dürften.

Wie wichtig ist für Unternehmen der Kauf gebrauchter Software?

Als Experte für IT-Controlling beschäftige ich mich viel mit Wirtschaftlichkeit von IT-Lösungen. Trotzdem sind mir kaum größere Unternehmen bekannt, bei denen der Kauf gebrauchter Software aus Kostengründen in Betracht bezogen wird. Dies liegt zum Beispiel daran, dass der Anteil der Lizenzkosten an den Gesamtkosten eines IT-Systems nur einen geringen Anteil ausmacht, insbesondere wenn es sich um Unternehmenssoftware handelt. Die Kosten für Dinge wie organisatorische Arbeiten, externe Beratung, interne Personalkosten oder zusätzliche Hardware sind oft deutlich höher. Zudem lässt sich der Nutzen von Unternehmenssoftware oft nicht genau ermitteln, was eine exakte Wirtschaftlichkeitsanalyse unmöglich macht.

Mögliche Einsparungen von Lizenzkosten durch die Option Gebrauchter Software spielen daher in der Gesamtentscheidung praktisch keine Rolle. IT-Manager kennen zwar die Möglichkeit, Softwarelizenzen gebraucht zu kaufen, schrecken aber davor zurück, sie zu nutzen. Es ist einfach noch sehr unüblich, gebrauchte Software zu kaufen. Außerdem dürfte die Sorge der IT-Verantwortlichen, dass die Hersteller ihnen nach dem Kauf gebrauchter Software zum Beispiel durch administrative Hürden das Leben schwer machen könnten, eine große Rolle.

Muss ein großer Kunde sich denn wirklich vor administrativen Hürden fürchten, die ein IT-Spezialisten aufbauen könnte?

Software ist ja nicht gleich Software. Gebrauchtssoftware wird oft mit dem Weiterverkauf von einfacher Bürosoftware für Textverarbeitung und Mail in Verbindung gebracht, die auf Endgeräten installiert wird. Ein viel interessanterer Aspekt ist komplexe Standardsoftware für betriebliche Kernprozesse wie Logistik, Produktion oder Vertrieb und Unterstützungsprozesse wie Personal, Finanzen und Kostenrechnung. Die IT ist im Unternehmen dafür verantwortlich, dass diese Prozesse stabil laufen, und die hierfür notwendige Software ist oft sehr wartungsintensiv. Insbesondere große Enterprise Resource Planning-Systeme müssen oft aufwendig an die Belange des Unternehmens angepasst werden. Hierfür braucht man erfahrene und entsprechend teure Spezialisten, auch aus dem Hause der Softwarehersteller.

Zusätzlich ist in der Regel ein Wartungsvertrag notwendig, der gesetzliche Änderungen in die Software einbaut, Fehler bereinigt und insbesondere die inhaltliche Weiterentwicklung der Software sicherstellt. Da will man als IT-Manager natürlich kein Risiko eingehen, dass man plötzlich ohne Wartungsvertrag da steht. Wenn die Verantwortlichen in den Unternehmen etwas mutiger wären, könnten sie durchaus Geld an dieser Stelle sparen. Aber die Angst vor den Risiken bei der Wartung ist bei den meisten IT-Managern meiner Einschätzung nach größer und man kauft dann im Zweifelsfall lieber beim Hersteller Originallizenzen. Es ist für einen IT-Manager im Übrigen vermutlich auch einfacher, seinen CEO zu überzeugen, ausreichend Budget für neue Lizenzen bereitzustellen, als ein Einsparpotenzial durch gebrauchte Lizenzen in die Argumentation mit einzubringen.

Warum herrscht in diesem Bereich so viel Unsicherheit? In anderen Bereichen gibt es doch auch nicht solche Probleme.

Hürden gibt es vor allem bei digitalen Gütern, die einfach und ohne Qualitätsverlust kopiert werden können. Das sehen wir auch bei E-Books oder digitaler Musik. Erst in den letzten paar Jahren setzt sich

da vor Gericht und auch bei den Anbietern langsam eine konsumerorientiertere Haltung durch. Wirkliche Transparenz gibt es aber selbst auf diesen verhältnismäßig einfacheren Märkten noch nicht, viele Hersteller wehren sich immer noch gegen den Weiterverkauf. Und bei der komplizierten Konzernsoftware wäre ein Konflikt mit dem Anbieter ja noch schwerwiegender.

Aber die Urteile wie das des EuGH oder der aktuelle Prozess in Hamburg sprechen doch für eine Stärkung der Käufer von gebrauchten Lizenzen.

Das ist Richtig. Zwischenhändler werden sehr wahrscheinlich eine höhere Nachfrage nach gebrauchten Lizenzen erfahren. Allerdings ist die Bedrohung für die Softwarekonzerne nicht existenziell. Die großen Unternehmen aus dem DAX werden nicht plötzlich gebrauchte Lizenzen kaufen. Kleinere Firmen könnten durch die gebrauchten Lizenzen allerdings vielleicht etwas früher auf die großen Software-Anbieter umschwenken, weil es für sie bezahlbarer wird. Daher ist die neue Rechtslage durchaus auch eine Chance für die Anbieter von Standardsoftware.

640 Worte, 4.800 Zeichen

**susensoftware:
Ankauf und Vermarktung stiller Software**

PRESSEINFORMATION von susensoftware

Pressekontakt

Axel Susen (Geschäftsführer)

presse@susensoftware.de

+49 (0)2406 98 96 290

Kurzprofil susensoftware

Die susensoftware GmbH verkauft seit 2001 gebrauchte Softwarelizenzen von Microsoft und SAP an neue Nutzer. Das größte verkaufte Lizenzpaket umfasste 60.000 Lotus Notes Lizenzen.

Zu den Kunden gehören große international agierende Konzerne aus allen Branchen ebenso wie mittelständische Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Eingebunden in ein Netzwerk von Software-Herstellern für Lizenz-Management und –Analyse, IT-Beratern und Juristen bietet Geschäftsführer Axel Susen seinen Kunden in kaufmännischen, technischen und juristischen Fragen kompetente Hilfe.

susensoftware ist im Kompetenzkreis IT des BVMW aktiv.

www.susensoftware.de