



„Der Grund für die Auswahl waren insbesondere der offene Dialog, die transparenten Prozesse und Methoden, die gute Betreuung während der Evaluierungsphase sowie während der gesamten Abwicklung.“

(Wolfgang Berchem, Schüco)

Schüco International KG Unser Weg zu gebrauchter Software

Projektprofil

Das Unternehmen

Die Schüco International KG ist weltweiter Marktführer bei Aluminium-, Stahl-, Kunststoff- und Solarsystemen für innovative Gebäudehüllen und in mehr als 75 Ländern aktiv. Von den insgesamt 5000 Beschäftigten arbeitet ein Großteil täglich mit modernsten IT-Anwendungen. Neben Lösungen von SAP und Novell setzt Schüco im Clientbereich insbesondere auf Produkte von Microsoft.

Die Herausforderung

Angesichts der permanent ansteigenden Kosten für Softwareprodukte, entschloss sich Schüco die bisherige Vorgehensweise zu überdenken und alternative Beschaffungsformen zu evaluieren.

Die Lösung

Im Rahmen einer Erweiterungsinvestition benötigte das Unternehmen 500 Microsoft Office 2003 Lizenzen für den zeitnahen Einsatz im Unternehmen. Schüco hat bis heute insgesamt 2.000 gebrauchte Lizenzen erworben

Die Vorteile

Schüco hat durch das Beschaffen gebrauchter Lizenzen 30 Prozent der ursprünglich anfallenden Anschaffungskosten gespart.

Angesichts der permanent ansteigenden Kosten für Softwareprodukte, entschloss sich Schüco die bisherige Vorgehensweise zu überdenken und alternative Beschaffungsformen zu evaluieren, die zum einen die Anforderungen und Bedarfe des Unternehmens erfüllten und zum anderen wirtschaftlich sowie finanziell vertretbar waren. Zu diesen alternativen Beschaffungsformen zählten auch gebrauchte Software Lizenzen.

Definition der Rahmenparameter und Auswahl des Händlers

Im ersten Schritt hat Schüco durch die Rechtsabteilung prüfen lassen, ob der Kauf von gebrauchten Lizenzen rechtlich realisierbar ist. Hierzu wurden auch Gespräche mit auf das Lizenzmanagement spezialisierten Juristen geführt. Untersucht wurden die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und Ansätze der möglichen Lieferanten. Hierzu gehörte das Einhalten von rechtlichen und regulatorischen Vorgaben durch die in Frage kommenden Händler. Wichtig war Schüco, wie die Händler mit dem Hersteller der Software zusammen arbeiten und welche Voraussetzungen das Unternehmen als Käufer der Lizenzen an den Prozess stellen muss. In der Folge wurde eine Vorgehensweise definiert, welche die Lizenzübertragung ermöglicht. Auf dieser Basis stimmte die Rechtsabteilung zu, das Beschaf-

fen von gebrauchten Lizenzen aktiv anzugehen. Der nächste wichtige Schritt war nun die Auswahl eines geeigneten Händlers. Im Rahmen der Lieferantenauswahl entschied sich Schüco für die preo Software AG. Der Grund für die Auswahl waren insbesondere der offene Dialog, die transparenten Prozesse und Methoden, die gute Betreuung während der Evaluierungsphase sowie während der gesamten Abwicklung.

Der Erstkauf

Im Rahmen des Erstkaufs erwarb die Schüco International KG 500 Lizenzen der Software „Microsoft Office 2003“. Es handelte sich hierbei um die Variante Professional und den Lizenztyp Select. Die Software wurde seitens der preo Software AG unmittelbar nach Beauftragung bereit gestellt. Die Übertragung erfolgte nach einem klaren, offengelegten und ISO-zertifizierten Übertragungsprozess.

Übertragung der Lizenzen

Bei der Übertragung der Lizenzen wurde die Herkunft der zu übertragenden Lizenzen lückenlos nachgewiesen. Hierzu dienten die Vertragsdaten, die in Form einer „Rechtekette“ darzulegen sind. In den Übertragungsprozess wurde der Hersteller Microsoft integriert. Die preo Software, als Händler der gebrauchten Lizenzen, hat



„Im Nachhinein können wir für uns feststellen, dass wir nachhaltig einen Kostenvorteil von realen 30 Prozent erzielen konnten.“

(Wolfgang Berchem, Schüco)

4 Hinweise von Wolfgang Berchem, Verantwortlich für die IT-Infrastruktur bei der Schüco International KG, für Interessenten von gebrauchter Software:

1. Die Entscheidung über die Beschaffung kann nur mit einer genauen Prüfung durch Rechtsabteilung erfolgen.
2. Pflegen Sie eine offene Kommunikation mit den Anbietern gebrauchte Software und verlangen sie schriftliche Aussagen.
3. Definieren Sie genaue Rahmenbedingungen bei der Bestellung
4. Streben Sie eine langfristige Partnerschaft mit dem Händler von gebrauchter Software an

Die preo Software AG

Die preo Software AG ist einer der führenden Anbieter für die Zweitvermarktung von Software-Lizenzen (Software Remarketing). Das Unternehmen wurde 2005 gegründet. ISO-Zertifizierung und Einbindung der Softwarehersteller machen preo Übertragungsprozesse zu den derzeit transparentesten am Markt für gebrauchte Software. Zum Kundenportfolio gehören internationale Konzerne, Unternehmen des Mittelstandes, sowie der öffentliche Sektor und Kommunen.

diesen Vorgang gesteuert und bildete das Bindeglied zwischen Verkäufer, Käufer und Hersteller.

Wiederkauf

Schüco hat bis heute insgesamt 2.000 gebrauchte Lizenzen erworben. Hierbei handelte es sich um Wiederholungskäufe (gleiche Software-Variante und gleicher Lizenz-Typ) und modifizierte Nachkäufe (abweichende Software-Variante und abweichender Lizenz-Typ). Die Kaufsituation – und die zugrundeliegenden Bedarfe – basierten auf der organisatorischen Entwicklung bei Schüco. Gemeinsames Ziel von Schüco und preo war es, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zu etablieren. Im Ergebnis sollten gemeinsam die möglichen Bedarfe und deren Deckung realisiert werden.

Finanzielle Vorteile

Schüco hat durch das Beschaffen gebrauchter Lizenzen 30 Prozent der ursprünglich anfallenden Anschaffungskosten gespart. Während für das Unternehmen die Beschaffung neuer Lizenzen (Ersatz- oder Erweiterungsbeschaffung) einen Aufwand von maximal zwei Tagen beträgt, hatte sich der Erwerb der ersten gebrauchten Lizenzen auf fünf bis sechs Wochen verlängert. In dieser Zeit wurde jedes Detail geprüft und validiert. Da der aufwändige Beschaffungsprozess, einschließlich

sorgfältiger Prüfungen im rechtlichen und organisatorischen Bereich, lediglich bei der Erstbeschaffung von gebrauchten Lizenzen anfiel, ist dieser nunmehr reduziert und damit vergleichbar mit dem Einkaufsprozess von neuen Lizenzen. Durch weitere Folgegeschäfte und Wiederkäufe wird sich sowohl die absolute Summe, als auch die relative prozentuale Einsparung, weiter zum Vorteil des Unternehmens verbessern.

Fazit

Das Beispiel Schüco zeigt, dass durch den Einsatz gebrauchter Lizenzen Anwenderunternehmen ihr IT-Budget nachhaltig entlasten können. Insbesondere in einer strategischen Herangehensweise an das Thema Gebrauchtsoftware liegt der Erfolg – und ein enormes Reservoir zur Optimierung der Kostenstrukturen – für einen Anwender. Die zeitlichen Aufwendungen, die in der Initial- und Evaluierungsphase anfallen, werden bereits im Rahmen eines ersten Beschaffungsprojekts mehr als ausgeglichen. Skaleneffekte erlauben es, den Grad des wirtschaftlichen Vorteils weiter zu Gunsten der Anwender zu erhöhen.