

„Der Grund für die Auswahl waren insbesondere der offene Dialog, die transparenten Prozesse und Methoden und die gute Betreuung während der gesamten Abwicklung.“ (Wolfgang Berchem, Schüco)

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 in den Folgejahren regelmäßig weitere gebrauchte Software-Lizenzen erworben, insgesamt ca. 2.000.

Die Vorteile

Schüco hat durch die Beschaffung gebrauchter Lizenzen 30 Prozent der ursprünglich anfallenden Anschaffungskosten eingespart.

Der Weg zu gebrauchter Software

Angesichts der permanent ansteigenden Kosten für Softwareprodukte, entschloss sich Schüco, die bisherige Vorgehensweise zu überdenken. Alternative Beschaffungsformen wurden evaluiert, 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 infrage kommenden Händler. Wichtig war Schüco, wie die Händler mit dem Hersteller der Software zusammenarbeiten 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 Beschaffen von gebrauchten Lizenzen aktiv anzugehen. 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 und die gute Betreuung während der Evaluierungsphase, sowie während der gesamten Abwicklung“, so Wolfgang Berchem, Leiter IT der Schüco International KG.

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 bereitgestellt. 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,



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

Über den Kunden

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 5.000 Beschäftigten arbeitet ein Großteil täglich mit modernsten IT-Anwendungen. Neben Lösungen von SAP und Novell setzt Schüco im Clientbereich insbesondere auf Produkte von Microsoft.

Über preo

Die preo Software AG ist einer der führenden Händler gebrauchter Software-Lizenzen (Software Remarketing) in Europa. Das Unternehmen wurde 2005 gegründet. Die ISO-zertifizierten Übertragungsprozesse der preo gehören zu den transparentesten am Markt für gebrauchte Software. Die Herkunft aller veräußerten Lizenzen wird im preo-Übertragungsmodell mit der Offenlegung der „Rechtekette“ nachgewiesen. Zudem wird der Softwarehersteller in den Übertragungsprozess eingebunden. So kann sowohl Verkäufern von nicht mehr benötigten Lizenzen als auch Käufern der „gebrauchten“ Software die größtmögliche Sicherheit geboten werden. Zum Kundenportfolio der preo gehören internationale Konzerne, Unternehmen des Mittelstandes, sowie der öffentliche Sektor und Behörden.

die in Form einer „Rechtekette“ darzulegen sind. In den Übertragungsprozess wurde der Hersteller Microsoft integriert. Die preo Software, als Händler der gebrauchten Lizenzen, hat diesen Vorgang gesteuert und bildete das Bindeglied zwischen Verkäufer, Käufer und Hersteller.

Wiederkauf

Schüco hat insgesamt ca. 2.000 gebrauchte Lizenzen erworben. 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 sollen 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“, so Wolfgang Berchem. Während für das Unternehmen die Beschaffung neuer Lizenzen 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, konnte dieser nunmehr reduziert werden und ist damit vergleichbar mit dem Einkaufsprozess von neuen Lizenzen. Durch weitere Folgegeschäfte wird sich sowohl die absolute Summe, als auch die relative prozentuale Einsparung weiter zum Vorteil des Unternehmens verbessern.

Fazit

Das Beispiel Schüco zeigt, dass Anwenderunternehmen durch den Einsatz gebrauchter Lizenzen 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 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.

