



„Durch die Kooperation mit preo können wir unseren Kunden aus dem Finanzbereich einen Zugang zu gebrauchter Software bieten, der ihren hohen Ansprüchen gerecht wird.“ (Wolfgang Busch, VÖB-Service)

Die Herausforderung

Die VÖB-Service GmbH möchte ihr Produktangebot um Gebrauchtsoftware erweitern. Dazu wird ein Selbsttest aufgesetzt, indem die Office-Version im Unternehmen für alle Mitarbeiter aktualisiert wird. Die Aufgabe: Office XP soll von Office 2007 abgelöst werden.

Die Lösung

VÖB-Service verglich verschiedene Bezugsquellen hinsichtlich Preis und Geschäftsmodell. Die preo Software AG konnte in beiden Punkten überzeugen. Vor allem mit ihrem transparenten Vorgehensmodell bei der Lizenzübertragung hob sich preo von anderen Anbietern ab. Da der Preis ebenfalls stimmte, fiel die Entscheidung leicht.

Die Vorteile

Die Ausgaben im Einkauf der VÖB-Service GmbH wurden erheblich gesenkt, alle Mitarbeiter wurden mit Office 2007 ausgestattet. Daraus entstand eine erfolgreiche Kooperation. Der VÖB-Service adressiert gemeinsam mit preo aktiv das Thema „gebrauchte Software“ bei seinen Kunden, die so ebenfalls Kosten einsparen.

Die Zusammenarbeit

Seit 2007 besteht eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen preo und VÖB-Service. Die Vorteile gebrauchter Software werden in gemeinsamen Aktionen den Kunden der VÖB-Service GmbH vorgestellt und in Projekten umgesetzt.

Banken profitieren von den Vorteilen gebrauchter Software

Der Bereich IT-Handel der VÖB-Service GmbH beschäftigt sich bereits seit über 10 Jahren mit der Lizenzbeschaffung für Kunden aus dem Finanzsektor. Traditionell setzen sich die Kunden aus den Mitgliedsinstituten des VÖB (Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands) zusammen. Diese bestehen im Schwerpunkt aus den Landes- und Förderbanken. Im klassischen Fall stellt die Bank eine Anfrage an VÖB-Service, es werden Preise über die Distributoren oder LAR's ermittelt und das Angebot wird an den Kunden weitergegeben.

Bei der Anfrage eines Kunden nach älteren Versionen einer Software sucht die VÖB-Service GmbH auf dem Markt für gebrauchte Lizenzen nach dem besten Geschäftsmodell. Im Vergleich zu anderen Angeboten überzeugt die preo Software AG vor allem mit ihrem transparenten Vorgehensmodell bei der Lizenzübertragung.

Maximale Transparenz für größtmögliche Sicherheit

Oberstes Prinzip ist für die preo Software AG die Transparenz bei der Lizenzübertragung: preo bietet als einziger führender Software Remarketer einen klaren, ISO-zertifizierten Übertragungsprozess. Dieser gewährleistet, dass alle beteiligten Parteien – also sowohl Käufer und Verkäufer der gebrauchten Software als auch deren Hersteller – nachvollziehen können, woher die entsprechenden Lizenzen kommen und an wen sie verkauft werden.

Da beim VÖB-Service Erfahrungswerte fehlten, bestand zunächst Unsicherheit und eine gewisse Zurückhaltung gegenüber dem Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen. Kann das Geschäftsmodell dem Praxistest standhalten? Bevor Kunden aus dem Finanzsektor gebrauchte Software und die Rekapitalisierung ungenutzter Lizenzen angeboten werden, will VÖB-Service das Vorgehen erst selbst testen. Die Aufgabe: VÖB-Service möchte ihre Office-Version im Unternehmen für alle Mitarbeiter von Office XP auf Office 2007 aktualisieren.

Im Preisvergleich der Bezugsquellen wird schnell klar, dass nicht nur das Geschäftsmodell, sondern auch die Preise der preo Software AG überzeugen können. Die Bestellung wird ausgelöst und bereits wenige Tage später treffen die Lizenzen ein. Das Komplettpaket beinhaltet auch



„Die Zusammenarbeit mit preo ist sehr gut und wir bauen die Angebote für unsere Kunden konstant aus.“

(Wolfgang Busch, VÖB-Service)

Über den Kunden

Die VÖB-Service GmbH ist eine 100 prozentige Tochtergesellschaft des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) und seit 1991 in den Marktsegmenten Beratungsdienstleistungen, Softwareprodukte und Bildungsmaßnahmen tätig. Sie optimiert die Geschäftsprozesse von Finanzdienstleistern, Kommunen und der Immobilienwirtschaft. Weiterhin agiert die VÖB-Service GmbH als Projektkoordinator und schafft mit Rahmenverträgen Grundlagen für die Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen.

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.

Lizenzschlüssel und Installationsmedien; die interne IT-Abteilung kann umgehend mit der Aktualisierung der Arbeitsplätze beginnen.

Ein positives Ergebnis im Praxistest

Der Praxistest verlief durchweg erfolgreich. Alle Mitarbeiter sind seitdem mit Office 2007 ausgestattet und die Ausgaben im Einkauf wurden erheblich gesenkt.

Erfolgreiche Kooperation

Aus diesem Erstkontakt entwickelte sich eine erfolgreiche Kooperation. Bereits seit 2007 besteht eine enge Zusammenarbeit zwischen den Partnern. Der VÖB-Service adressiert gemeinsam mit preo aktiv das Thema „gebrauchte Software“ bei seinen Kunden. Dazu gehören gemeinsame Mail-Call-Aktionen und Mailings, in deren Folge interessierte Kunden des VÖB-Service gemeinsam besucht werden, sowie die Unterstützung mit Informationsmaterial und Präsentationsinhalten durch preo. Wöchentlich finden Gespräche über geplante und bestehende Projekte statt. „Die Zusammenarbeit mit preo ist sehr gut und wir bauen die Angebote für unsere Kunden konstant aus.“, so Wolfgang Busch, Abteilungsleiter e-Procurement/IT-Handel der VÖB-Service GmbH.

Die Kooperation hat bereits zahlreiche Erfolge zu verzeichnen, so nutzte beispielsweise die LBBW (Landesbank Baden-Württemberg) Preisvorteile im Einkauf. Beim Kauf von 750 Betriebssystemen konnten rund 50 Prozent gegenüber dem Neupreis eingespart werden. Die IBB (Investitionsbank Berlin) erzielte in der Rekapitalisierung durch den Verkauf von ungenutzten Office-Lizenzen einen Erlös im mittleren fünfstelligen Bereich.

Fazit

Die Zusammenarbeit ist so erfolgreich, weil Kunden des VÖB-Service mit preo doppelt gewinnen; zum einen werden die Einkaufspreise durch den Erwerb von gebrauchten Lizenzen gesenkt, zum anderen kann die IT- bzw. Einkaufsabteilung Ertrag erwirtschaften, da nicht mehr benötigte Lizenzen veräußert werden können. Die Kunden sind in der Lage, durch die zusätzlich gewonnene Liquidität weitere Projekte umzusetzen – im Idealfall mit dem VÖB-Service, der die preo Software AG auch als offiziellen Software-Lieferanten listet.

