

5000 OEM-Versionen von Windows XP Pro gesucht

Know-how Vendorssoft verkauft gebrauchte Software und sagt, dass solche On-Premises-Lösungen auch heute noch für 90 Prozent der Unternehmen passen. Die grosse Herausforderung für den Händler ist es allerdings, gebrauchte Lizenzen zu finden.

Von Marcel Wüthrich

Aktuell suchen wir gerade 5000 OEM-Versionen von Windows XP Pro», sagt Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer von Vendorssoft, einem Spezialisten für Gebrauchtsoftware. «Wir wissen, dass in Kellern von Schweizer Unternehmen noch Tausende solche Lizenzen liegen», so Orth weiter. «Doch wir kommen nicht an diese Lizenzen heran, weil viele Verantwortliche schlicht nicht wissen, dass da bares Geld herumsteht respektive dass sie ungenutzte Lizenzen auch wieder verkaufen und zu Geld machen könnten.»

Verkauf simpel, Ankauf schwierig

Vendorssoft feiert in diesem Herbst sein 10-jähriges Jubiläum und ist seit einigen Jahren auch in der Schweiz aktiv. Die Anfänge in der Schweiz machte Vendorssoft weniger mit dem Verkauf von Gebrauchtsoftware, sondern mit dem Ankauf – laut Björn Orth dem schwierigeren Aspekt des Geschäfts. «Der Verkauf von Gebrauchtsoftware ist relativ simpel» so Orth. «Denn mit Microsoft-Lizenzen haben wir ein Produkt, das praktisch jedes Unternehmen in Europa einsetzt und das bei uns 30, 40 oder 50 Prozent günstiger ist. Das macht die Verkaufsthematik einfach. Viel schwieriger ist es, die Ware zu bekommen. Die Schweiz hat sich dabei als nahrhafter Boden erwiesen, weshalb wir uns von einigen Jahren entschieden haben, den Schweizer Markt direkt zu bearbeiten.»

Das mangelnde Wissen der Lizenzbesitzer, dass sie ihre Lizenzen zu Geld machen könnten, macht es für Vendorssoft schwierig, an die Ware zu kommen. «Um eine Vorstellung vom Potenzial zu bekommen, muss man sich nur mal die Microsoft-Umsätze anschauen. Wir sprechen von Milliarden, die in den letzten Jahren gemacht wurden. Dagegen steht ein Gebrauchtsoftware-Markt, der vielleicht ein Volumen von 100 Millionen hat – weil viele IT-Verantwortliche sich gar nicht bewusst sind, dass ihre Lizenzen auch Kapital sind. IT-Verantwortliche wissen zwar, dass Software teuer ist, aber das Bewusstsein dafür, dass Softwarelizenzen letztlich bares Geld sind, und dass es einen Markt gibt, der diese Lizenzen übernehmen würde, das fehlt.

Die 5000 XP-Pro-Lizenzen – um beim gemachten Beispiel zu bleiben – suche man nicht, weil es noch Kunden gäbe, welche Windows XP in Betrieb nehmen wollen, führt der Vendorssoft-Geschäftsführer aus. «Wir könnten die Lizenzen allerdings als Update-Grundlage brauchen. Denn wenn man heute eine LTSC-Version von Windows kauft (Long Term Servicing Channel), kauft man sich im Wesentlichen lediglich ein Upgrade. Lizenzrechtlich fehlt die Basis, was aber viele Unternehmen nicht wissen, weil sie in Vergangenheit vielleicht lizenzrechtlich einmal falsch beraten wurden», erklärt Björn Orth. Und diese Basis könnte auch eine ältere OEM-Version sein, auf die man LTSC obendrauf

packt, um so eine Vollversion zu kriegen. «Wenn nun ein Unternehmen 5000 solcher OEM-Boxen im Keller stehen hat, und wir bezahlen nur schon einen Euro für eine solche alte Lizenz, dann sind das 5000 Euro, die brachliegen und einfach verdient sind.» Darum sein Aufruf: «Wer das Gefühl hat, nützliche Lizenzen herumliegen zu haben, soll sich bei uns melden, damit wir diese bewerten. Und falls wir sie gebrauchen können, übernehmen wir sogar die Spedition und holen die Paletten ab, um mit diesen ungebrauchten Lizenzen einem anderen Kunden lizenzrechtlich auszu helfen.»

Spannend für Refinanzierung

Björn Orth stammt eigentlich aus der Automobilbranche, wo er für Aston Martin und Porsche tätig war. In dieser Automobilbranche seien Jahres- beziehungsweise Dienstwagen jeweils ein grosser Hebel für Umsatz und Ertrag gewesen. Dieses Modell habe er auf das Thema Software respektive On-Premises-Lizenzen adaptieren wollen – einerseits dadurch, dass er Unternehmen Softwarelizenzen abkaufen wollte, welche diese nicht mehr brauchen, um sie dann weiterzuverkaufen – ein einfaches Handelsgeschäft also. Andererseits aber auch mit dem Thema Refinanzierung, denn: Vendorssoft verkauft nicht nur gebrauchte Software, sondern ist als Cloud Solution Provider (CSP) auch im Geschäft mit Microsoft-Cloud-Lizenzen und in der Lizenzberatung tätig. Gerade

bei Cloud-Migrationsprojekten könne man Kunden nicht selten ein Refinanzierungsmodell bieten, indem man ihnen die nicht mehr benötigten On-Premises-Lizenzen abkaufe. Damit würden dann die ersten Monate oder das erste Jahr Cloud refinanziert. «Es ist ähnlich wie mit Gebrauchtwagen», so Björn Orth. «Man möchte sich ein neues Auto für 50'000 Euro kaufen, gibt sein altes Auto in Zahlung, kriegt dafür 20'000 Euro und bezahlt für das neue Auto noch 30'000 Euro – um es etwas plakativ auszudrücken.»

Es mache bezüglich Ankaufspreis gebrauchter Lizenzen allerdings keinen Unterschied, ob das Unternehmen, das die Lizenzen in Zahlung gibt, sein Cloud-Projekt auch mit Vendorsoft umsetzt. «Wir bezahlen immer denselben Preis für identische Software, denn der Wert dieser Software ist auch identisch.» Eine fixe Preisliste, was man für seine gebrauchte Software bekommt, gibt es nicht, denn die Ausgangslage sei immer etwas anders. «Wir geben aber Richtwerte heraus, was die Preise angeht, so dass der Kunde ungefähr weiss, was Sache ist», sagt Orth. Und man richte sich nach den Bedürfnissen der Kunden. So gäbe es Kunden, die möglichst viel für ihre alte Software bekommen möchten, während andere möglichst wenig für ihre neuen Lizenzen bezahlen wollen.

On-Premises und gebraucht passt

Ganz grundsätzlich konzentriert sich Vendorsoft aber ausschliesslich aufs Geschäft mit Microsoft-Lizenzen – sei es gebraucht oder in der Cloud. «In den Anfangsjahren haben wir auch mit Adobe-Lizenzen Geschäfte gemacht.» Allerdings habe Adobe sein Geschäft bereits 2012 in einem harten Schnitt auf die Cloud umgestellt – und nach einiger Zeit habe man die alten On-Premises-Lizenzen nicht mehr guten Gewissens verkaufen können. «Irgendwann genügte eine Creative-Suite-6-Version schlicht den Anforderungen nicht mehr, sowohl funktional als auch was die Kompatibilität angeht. Selbst wenn wir noch Lizenzen hatten, mussten wir den Kunden ans Herz legen, in die Cloud zu wechseln.»

Björn Orth ist sich selbstredend bewusst, dass sich auch Microsoft auf diesem Weg befindet, dass auch Microsoft möglichst alle Kunden in der Cloud se-



Björn Orth, Gründer und Geschäftsführer, Vendorsoft: «Viele Verantwortliche wissen schlicht nicht, dass sie ungenutzte Lizenzen auch wieder verkaufen und zu Geld machen könnten».

hen möchte, schliesslich sei der Ertrag für den Hersteller deutlich höher und das Unternehmen habe die volle Kontrolle über den Kunden. «Allerdings gab es diese Tendenzen bereits vor zehn Jahren, und trotzdem spielt On-Premises bei Microsoft-Software nach wie vor eine grosse Rolle. Das wird auch die kommenden Jahre so bleiben, denn Microsoft kann seine Kunden nicht in die Cloud zwingen, so wie Adobe das konnte», weiss Björn Orth. Die Gründe dafür seien vielfältig. So seien mittelständische europäische Unternehmen nicht bereit, in aller Konsequenz in die Cloud zu wechseln. Das wisse Microsoft und das sei auch der Grund, warum auch Office 2024 oder Windows Server 2025 wieder als Kaufversionen veröffentlicht wurden. «Kommt hinzu, dass wir auch heute noch Kunden haben, die Office 2016 oder Windows Server 2012 kaufen, etwa aus Gründen der Kompatibilität. Oder dass Kunden Vorgaben bezüglich Datenhaltung erfüllen müssen und nicht

in die Cloud gehen dürfen. Das gilt gerade auch für die Schweiz.»

Aus diesem Grund habe man die Entwicklung von Gebrauchtware im Auge, gehe aber nicht davon aus, dass das Geschäft in naher Zukunft wegbrechen wird. Gleichzeitig baue man mit Blick auf diese Zukunft das Geschäft mit Beratung und Cloud-Lizenzen aus, das sich im Wachstum befinde. «Ich blicke optimistisch auf die kommenden Jahre, denn wir können auch Microsoft-Cloud-Produkte verkaufen, und das Volumen wächst. Doch wir müssen im Gegensatz zu anderen Resellern keine Cloud-Produkte verkaufen. Wir können unseren Kunden tatsächlich aufzeigen, wo ein Cloud-Produkt Sinn macht und wo sie mit einem gebrauchten On-Premises-Produkte besser fahren. Und Fakt ist, dass Gebrauchtware On-Premises bei 90 Prozent der Kunden auch heute noch in vielen Bereichen die passende, die richtige und letztlich vor allem die kostengünstigere Lösung ist.» ■