

IT-Director

Lösungen – Infrastruktur – Management

Section_Heading
Section_Heading

Seite 00

Section_Heading
Section_Heading

Seite 00

Section_Heading
Section_Heading

Seite 00



**SPECIAL:
CLOUD**
Es darf keine
Hintertüren
geben
ab S. 18

**„Wir schenken
Software ein
zweites Leben“**

Interview mit Björn Orth,
Geschäftsführer der Vendosoft GmbH

Seite 12

Interview

„Wir schenken Software ein zweites Leben“

Im Interview erklärt Björn Orth, Geschäftsführer der Vendosoft GmbH, warum Unternehmen gebrauchte Software kaufen, wie dies auch dem Nachhaltigkeitsgedanken dient, weshalb Cloud Computing die On-Premises-Nutzung noch lange nicht verdrängen wird – und welche Rolle dabei die Lizenzkosten spielen.

Seit einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) aus dem Jahr 2012 darf gebrauchte Software weiterverkauft werden – auch dann, wenn der Hersteller diese nur per Download vertreibt. Als einer der Ersten hat Björn Orth damals das Marktpotenzial erkannt und 2014 ein Unternehmen gegründet, das Microsoft-Produkte second-hand handelt. Mehr als 8.000 Kunden aus dem Mittelstand beziehen mittlerweile gebrauchte Lizenzen bei Vendosoft – von Office, über Betriebssysteme bis zum Server. Aus gutem Grund: Denn die Software könnte wesentlich länger zum Einsatz kommen, als es in der Praxis meist der Fall ist.

Herr Orth, wie kommt man eigentlich auf die Idee, ein Unternehmen zu gründen, das gebrauchte Software vertreibt?

Ich war zwölf Jahre in der Automobilbranche tätig – unter anderem als Geschäftsführer eines Aston-Martin-Händlers. In einem Autohaus gibt es vier Bereiche, in denen man Geld verdient: Werkstatt, Neuwagen, Ersatzteile und Gebrauchtwagen. Am ertragreichsten sind die Gebrauchtwagen. Der Handel mit gebrauchten Produkten hatte für mich also schon immer ein gewisses Selbstverständnis. Darüber unterhielt ich mich mit einem Bekannten von Microsoft und erfuhr, dass es im Grunde kein Unternehmen gab, das

Software gebraucht verkaufte. Das war aufgrund der damals geltenden Lizenzbestimmungen noch schwierig. Erst mit dem EuGH-Urteil 2012 ging dieses Geschäft so langsam los. Und ich war neugierig, ob es funktionieren würde.

Wie schwierig war der Anfang?

Nun ja, bevor man Software-Lizenzen verkaufen kann, muss man ja erst einmal welche haben. Ich ging das ganz pragmatisch an, habe 500 Firmenadressen erworben und diese Unternehmen postalisch angeschrieben, ob sie Software, die sie nicht mehr einsetzen, an Vendosoft verkaufen würden. Das lief erstaunlich gut und wir

© Claus Uhlendorf

Björn Orth

Alter: 45 Jahre

Familienstand: verheiratet, zwei Kinder

Derzeitige Position: Geschäftsführer der Vendosoft GmbH

Interessen/Hobbys: Skifahren, Uhren, Architektur

konnten mit dem Verkauf starten. Für den brauchten wir allerdings lizenzrechtliches Wissen. Das habe ich mir durch Schulungen angeeignet – und wurde zu einem von Microsoft zertifizierten Microsoft Licensing Professional. Diese Zertifizierung durchlaufen heute, zehn Jahre später, noch immer alle beratenden Mitarbeiter bei Vendosoft. Und zwar jährlich.

dem Jahr, in dem unser Unternehmen existierte, wurde es allerdings einfacher. Und heute müssen wir die Kunden nicht mehr überzeugen. Mittlerweile ist das Thema „Gebraucht-Software“ etabliert.

Wie haben Sie das geschafft?

Wir haben hier viel Aufklärungsarbeit geleistet, auch medial. Und wir haben

Warum konzentrieren Sie sich beim Handel mit gebrauchten Lizenzen vor allem auf Microsoft?

Egal mit welcher On-Premises-Software man handeln möchte – die gebrauchten Lizenzen müssen im großen Stil im Markt verfügbar sein. Zudem muss auch der Bedarf vorhanden sein. Man braucht einfach große Volumina. Und dies ist bei einem Anbieter wie Microsoft der Fall. Die Software wird in nahezu jedem Unternehmen und in jeder Branche eingesetzt. Und es gibt sie als Kauflizenzen.

Welche Microsoft-Lizenzen haben Sie im Angebot?

Das gesamte Microsoft-Portfolio. Das sind Office- und alle Server-Lizenzen: Structured-Query-Language-Server (SQL), Exchange-Server sowie Windows Server Standard und Data Center. Hinzu kommen noch die Zugriffslizenzen (CAL) und Windows als Betriebssystem. Alles jeweils in allen Versionen – von den neuesten 2025-Servern beziehungsweise Office 2024 bis hin zu Programmen aus 2008, sofern diese noch jemand einsetzen möchte. Es gibt eigentlich nichts, was wir nicht irgendwie beschaffen können. Wenn bestimmte Lizenzen tatsächlich nicht gebraucht verfügbar sind, liefern wir sie neu. Und natürlich handeln wir auch Cloud-Abonnements.

Das bedeutet, Sie setzen nicht nur auf On-Premises-Software?

Wir sind spezialisiert auf die Lizenzierung von Unternehmen mit Microsoft und auf den Handel mit den entsprechenden Lizenzen. Das beinhaltet auch Cloud-Services und hybride Lösungen. Dieser Mix aus On-Prem und M365 verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil. Wenn Sie heute zu einem großen IT-Systemhaus gehen, dann wird man Ihnen höchstwahrscheinlich ein Abomodell verkaufen – Was ja lizenzrechtlich nicht falsch, aber aus wirtschaftlicher Perspektive häufig nicht sinnvoll ist. Gebrauchte Software oder die Kombination aus beidem kommt in der Regel günstiger. Deshalb gehört bei uns zu den eigentlichen Lizenzen immer auch die Beratung, mit dem Ziel, die günstigste Lösung für den individuellen Bedarf eines Unternehmens zu finden. Vendosoft entwickelt sich darüber hinaus zu einem ganzheitlichen Microsoft-Kompetenzzentrum. Mit allen Services, die dazugehören: Von der Migration bis zur Storage-Lösung. Für solche Zusatzleistungen arbeiten wir derzeit mit Unternehmen und Dienstleistern aus unserem Partnernetzwerk zusammen.

Ein wichtiger Teil des Geschäfts ist also auch die Beratung?

Unbedingt! Ich glaube, man kann sagen, dass wir einen sehr guten Ruf als strategische Lizenzberater haben. Eben, weil wir nicht einseitige Cloud-Empfehlungen aussprechen, sondern lizenzrechtlich die ganze Bandbreite beherrschen. In Verkaufsgesprächen geht es immer um Fragen wie diese: Wie sieht Ihre aktuelle Lizenzsituation aus? Was haben Sie im Einsatz und wie wird es wirklich genutzt? Welche Pläne muss Ihre IT in den kommenden zwei bis fünf Jahren erfüllen? Wir haben Kunden, die anrufen und sagen: „Wir brauchen 500 Office-Lizenzen als Online-Pläne.“ So etwas hinterfragen unsere Lizenzberater immer. Und dann stellt sich vielleicht heraus: Sie brauchen für ihren Zweck etwas komplett Anderes – oder die Anforderung lässt sich 30 Prozent günstiger realisieren. Wir bekommen sehr gutes Feedback auf diese umfassende Beratung und Transparenz. Unsere Kunden vertrauen uns und verlassen sich darauf, dass wir die Experten im Microsoft-Lizenzrecht sind.

Und dann gibt es Fälle, in denen On-Premises Sinn ergibt, und solche, in denen die Cloud geeigneter ist?

Es gibt von Microsoft alles in der Cloud. Daneben stehen alle klassischen Lizenzen nach wie vor als On-Premises-Versionen

zur Verfügung. Und Microsofts Cloud-Plattform Azure ist bei weitem noch nicht so stark im deutschen Mittelstand vertreten, wie man es vielleicht erwarten würde. Die Unternehmen setzen hierzulande also noch immer auf lokal installierte Software. Natürlich kommt es vor, dass Kunden mit Kauflizenzen nicht zurechtkommen. Beispielsweise, weil sie Niederlassungen außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums haben, in denen keine gebrauchte Software eingesetzt werden darf. Ein Mix würde die Lizenzverwaltung sehr komplex machen. Dann empfehlen wir, komplett in die Cloud zu gehen. Unternehmen arbeiten heute aber verstärkt mit hybriden Umgebungen. Der Ex-

produzierenden Gewerbe kommen unsere Lizenzierungen stark zum Einsatz. Überall, wo Budget knapp ist, kann man fast sagen.

Wenn man etwas gebraucht kauft, dann hauptsächlich deshalb, um dabei Geld zu sparen. Ist dies auch der Hauptgrund, weshalb man gebrauchte Software-Lizenzen erwirbt?

Ja, der Hauptvorteil ist, dass gebrauchte Microsoft-Lizenzen sehr günstig sind. Außerdem schaffen sie im Gegensatz zur Cloud einen Wert im Unternehmen. Wenn man bei uns Serverlizenzen für sagen wir 500.000 Euro kauft und ein Jahr später das Lizenzmodell wechselt, nehmen wir die

„Egal mit welcher On-Premises-Software man handeln möchte – die gebrauchten Lizenzen müssen im großen Stil im Markt verfügbar sein. Zudem muss auch der Bedarf vorhanden sein.“

Mussten Sie bei ihren ersten Kunden viel Überzeugungsarbeit leisten?

In den ersten Jahren ja. Es gab Vorbehalte, ob das wirklich herstellerkonform sei – weil Microsoft eine Menge tat, um Anwender zu verunsichern. Es gab das EuGH-Urteil und damit war ja amtlich, dass die Nutzung von gebrauchter Software rechtskonform ist. Trotzdem mussten wir IT-Leitern, Einkäufern oder Unternehmern erst einmal glaubhaft machen, dass sie damit auch ein Hersteller-Audit bestehen. Mit je-

relativ schnell Wirtschaftsprüfer mit ins Boot geholt. Das heißt, wenn wir von einem Unternehmen Software ankaufen, lassen wir die Lizenzen und den gesamten Ankaufsprozess mit den dazu notwendigen Dokumenten von einem Wirtschaftsprüfer verifizieren. So können sich unsere Kunden nicht nur auf die Aussage von Vendosoft verlassen, sondern auch auf ein unabhängiges, überwachendes Organ, was ihnen zusätzliche Sicherheit gibt.

„Microsofts Cloud-Plattform Azure ist bei weitem noch nicht so stark im deutschen Mittelstand vertreten, wie man es vielleicht erwarten würde.“

change Server etwa kommt dann aus der Cloud und die Office-Programme werden lokal betrieben. In den meisten unserer Angebote bieten wir mittlerweile hybride Lizenzierungen an, weil wir sehen: In einem Bereich ergibt On-Premises Sinn und in einem anderen die Online-Pläne.

Wer sind denn die typischen Kunden?

Diese Frage ist relativ schwierig zu beantworten. Was ich sagen kann: Wir bewegen uns im B2B-Geschäft und unsere Zielgruppe sind Organisationen mit 50 bis circa 5.000 Arbeitsplätzen. Aber grundsätzlich sprechen wir jedes Unternehmen, jede Stadt, jede Gemeinde, jede Klinik, jeden Verein in Europa an, der Microsoft-Lizenzen im Einsatz hat. Das Feld ist groß, weil fast alle mit Microsoft arbeiten.

Gibt es bestimmte Branchen, auf die sich Ihr Geschäft fokussiert?

Auch hinsichtlich der Branchen gibt es keine Einschränkungen. Wir stellen fest, dass wir unter anderem bei Kliniken sehr stark vertreten sind. Möglicherweise weil dort knapper kalkuliert werden muss. Unter unseren Kunden sind viele Autohäuser und Speditionen. Das liegt vielleicht daran, dass dort das Verständnis für den Handel mit gebrauchten Produkten besonders stark ausgeprägt ist. IT-Dienstleister und Systemhäuser beziehen im großen Stil gebrauchte Software bei uns – die sie ihren Firmenkunden empfehlen. Und auch im

erworbenen Lizenzen in Zahlung. Das Unternehmen erhält dafür vielleicht noch 300.000 oder 250.000 Euro. Das ist wirtschaftlich natürlich interessanter, als Jahr für Jahr in Abomodelle einzuzahlen, die keinerlei Gegenwert schaffen.

Wie groß ist denn der Preisvorteil? Kann man eine Hausnummer nennen, wie viel günstiger gebrauchte Software im Vergleich zum neuen Produkt ist?

Das hängt davon ab, von welchen Programmen und Servern wir sprechen und von welchen Versionen. Grob gesagt reicht der Preisvorteil von 30 bis 90 Prozent. Das neueste Office-Paket – also Office 2024 Pro Plus – kostet neu etwa 600 Euro. Bei uns erhalten Sie es für 300 Euro. Eine frühere Version liegt gebraucht bei etwa 50 Euro. Entscheidend ist außerdem das Volumen. Bei großen Abnahmevermolumina reduziert sich natürlich der Preis. Sie sehen also, da ist viel Musik drin, was das Einsparpotenzial betrifft. Es gibt aber noch weitere Gründe, gebrauchte Software zu kaufen.

Welche Gründe sind das?

In der Praxis ist es so, dass Server, Computer und andere Hardware nach drei bis vier Jahren ausgetauscht werden. Oftmals liegt das an der Software. Ein größeres Update erhöht die Anforderungen, etwa an Prozessoren und Arbeitsspeicher. Wir erleben das aktuell bei Windows 11. Und sehen in den Medien, wie die gigantischen



© Claus Uhlendorf

Mülldeponien mit Elektroschrott immer größer werden. Software kann laut Bundesumweltamt das Leben der Hardware verlängern. Ein Unternehmen muss zum Beispiel Server, die noch voll funktionsfähig sind, aber mit der neuesten Software-Version nicht mehr betrieben werden können, nicht austauschen, wenn es ältere Lizenzen verwendet. Die bekommt man bei Vendors oft gebraucht.

Das ist dann doch auch mit Blick auf das Thema „Nachhaltigkeit“ interessant?

Richtig. Hinter dem Handel mit gebrauchter Software steht grundsätzlich auch der Nachhaltigkeitsgedanke. Ein Produkt wird nicht weggeschmissen, sondern weiterverwendet. Wir schenken Software quasi ein zweites Leben. Schöner Nebeneffekt: Wer durch gebrauchte Lizenzen 20.000, 50.000 oder 500.000 Euro spart, hat plötzlich Budgets frei, die in sinnvolle Nachhaltigkeitsprojekte investiert werden können, etwa in energetische Sanierung, Green-IT oder Ähnliches.

Gibt es Einschränkungen bei der Nutzung von gebrauchter Software?

Es gibt ein paar Einschränkungen. Dazu zählt, dass die Anwendung innerhalb der EU erfolgen muss. Der Handel und die Nutzung von gebrauchten Software-Lizenzen sind nur innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums erlaubt. Eine weitere: Ein Microsoft-Vertrag kann eine Software Assurance (SA) beinhalten. Damit erwirbt ein Unternehmen das Recht, immer auf die neueste Version zu wechseln, sobald diese verfügbar ist. Dieses Recht gibt es bei Gebraucht-Software nicht. Wer Office 2021 kauft, bleibt bei Office 2021. Zumindest gibt es für den Wechsel auf eine neue Version kein automatisiertes Verfahren wie beim SA-Vertrag. Aber natürlich nehmen wir die Lizenz in Zahlung und Sie bekommen Office 2024 dann entsprechend günstiger bei uns. Nach fünf Jahren endet heute üblicherweise der Support für On-Premises-Software. In diesem Jahr etwa erhalten Office 2019, Exchange Server 2016 und 2019 sowie Windows 10 ab Oktober keine Sicherheitsupdates mehr. Diese Einschränkung hat man jedoch auch, wenn man die Software neu erworben hat.

Aber Einschränkungen beim Thema „Security“ sind für Unternehmen natürlich schon relevant.

Das stimmt. Man könnte die Software noch wunderbar weiter nutzen, weil sich die Funktionen ja nicht verändern. Software verschleißt nicht, lediglich ihr Support-Ende zwingt zum Upgrade. Davor haben Unternehmen wie Banken große Sorge. Weil

zum Beispiel bei einer Server-Umstellung eingespielte Prozesse oft nicht mehr rund laufen oder Systeme länger ausfallen. Rein funktional wären sie mit dem Betrieb ihrer aktuellen Server sehr zufrieden. Aber es fehlen eben die Security-Patches. Es gibt jedoch Möglichkeiten, dies zu lösen: Microsoft gewährleistet – natürlich gegen Bezahlung – den Support auch über das Support-Ende hinaus. Eine andere Möglichkeit

Welchen Einfluss hat die zunehmende Digitalisierung auf Ihr Geschäft?

Wir stellen fest, dass wir seit ungefähr einem Jahr deutlich mehr Anfragen erhalten. Das liegt meiner Meinung nach daran, dass die Digitalisierung eben das alles beherrschende Thema ist. Daran kommt man als Unternehmen nicht vorbei. Hinzu kommt der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI). Die Unternehmen fragen

„Es ist noch längst nicht allen Firmen bewusst, dass sie mit gebrauchten Lizenzen sehr viel Geld sparen können – und die Software später auch wieder verkaufen können.“

ist es, die fehlenden Security-Funktionen durch die eigene IT oder über Dienstleister programmieren zu lassen. Bei Vendors beraten wir hierzu umfassend, weil wir genau auf solche Fragestellungen spezialisiert sind. Und wir können eben auch die entsprechenden älteren Lizenzversionen noch über Jahre als Gebraucht-Software liefern. Die sind dann besonders günstig.

Stellen Sie eigentlich aktuell eine erhöhte Nachfrage nach gebrauchten Lizenzen fest? Momentan haben ja einige Unternehmen mit wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen. Da könnte günstigere Software besonders interessant sein.

Die Unternehmen werden spürbar sensibler, was den Preis betrifft. Ich vermute, dass dies auch an den eklatant wachsenden Kosten für die Microsoft Cloud liegt. Bei Microsoft 365 etwa reden wir nicht von Preissteigerungen im einstelligen, sondern im zweistelligen Bereich. Das ist für ein Unternehmen eine große Herausforderung, wenn es pro Jahr vielleicht für 500.000 oder eine Million Euro budgetiert hat und dann reicht diese Million nicht. Dann beschäftigen sich Chief Information Officer (CIOs) mit der Frage, ob es nicht günstigere Alternativen bei der Software-Beschaffung gibt. Deshalb ist es für uns wichtig, die Personen zu erreichen, welche die wirtschaftlichen Entscheidungen treffen. Denn auch wenn Gebraucht-Software sich nicht mehr in dieser Nische befindet wie vor zehn Jahren, müssen wir immer noch Missionarbeit leisten. Es ist noch längst nicht allen Firmen bewusst, dass sie mit gebrauchten Lizenzen sehr viel Geld sparen können – und die Software später auch wieder verkaufen können.

sich, wie sie die neuen Möglichkeiten, die Digitalisierung und KI ihnen bieten, für sich nutzen können. Auch die Coronapandemie hat eine riesige Welle ausgelöst. In dieser Zeit waren viele Kunden regelrecht verzweifelt und haben bei uns angerufen, weil sie viel mehr IT-Unterstützung brauchten – zum Beispiel um das Arbeiten im Homeoffice zu ermöglichen.

Das heißt, der Beratungsbedarf ist mit der Zeit auch gewachsen?



© Claus Uhlendorf

Ganz eindeutig! Weil mit den Lizenzierungsmöglichkeiten – von On-Premises über hybrid bis hin zu Cloud-only – die Komplexität steigt.

Bei der Digitalisierung setzen die Unternehmen verstärkt auf Cloud Computing. Vendors leben aber von On-Premises-Lizenzen. Wie lange wird es diese Art der Nutzung von Software überhaupt noch geben?

Diese Frage wird mir häufig gestellt. Ab jetzt noch fünf Jahre – so lange wird es On-Premises-Software gesichert noch geben. Schließlich kamen gerade Office 2024, Windows Server 2025 neu raus und der Exchange Server ist für Juli diesen Jahres angekündigt. Und dann gibt es ja aktuell sogar den Trend der Cloud Repatriation – immer häufiger ziehen Unternehmen ihre Infrastruktur wieder aus der Cloud zurück.

Woran liegt das?

Wie schon erwähnt vor allem an den Kosten. Cloud Computing wird jedes Jahr empfindlich teurer. Es gibt Kunden, die früher bei uns zunächst gebrauchte On-Premises-Lizenzen gekauft haben. Dann haben wir sie in die Cloud migriert – weil es gewünscht war und auch Sinn ergeben hat. Und jetzt wollen diese Kunden wieder zurück zum alten Konzept. Zum Teil, weil sie müssen, weil sie das Budget nicht mehr in dieser Größe aufbringen können. Teilweise aber auch – und das finde ich noch spannender – aus Prinzip. Sie sagen: „Wir sind nicht mehr bereit, so viel Geld zu be-



© Claus Uhlendorf

nach Bedarf skalieren. Monatlich kündbare Abos sind mittlerweile aber gegenüber Drei-Jahres-Verträgen völlig unwirtschaftlich. Ja, man kann die Abrechnung anpassen – nach Monat oder nach Jahr. Aber diese Flexibilität wird vonseiten Microsofts immer stärker eingeschränkt und sie wird auch immer teurer.

sche Mittelstand in Deutschland nutzt nicht primär die Cloud. Doch wenn ein solches Unternehmen auf die Microsoft-Website geht, findet es dort zunächst gar keine Kauflizenzen. Daher erleben wir auch gerade so eine große Nachfrage nach gebrauchter On-Premises-Software. Und diese Nachfrage ist oft größer als die Verfügbarkeit.

„Für uns sind hybride Modelle nicht die Zukunft, sondern tägliche Realität. Und ich bin mir sicher, dass es weiter in diese Richtung gehen wird.“

zahlen!“ Diese Kunden führen Kalkulationen durch und stellen fest, dass sie bei einer Cloud-Nutzung auf drei Jahre insgesamt drei Mal mehr zahlen, als wenn sie einmalig gebrauchte On-Premises-Lizenzen kaufen würden. Andere Kunden ärgern sich über Preiserhöhungen für den Cloud-Service, den sie nutzen. Sie müssen mehr zahlen, erhalten aber nicht mehr Leistung. Hinzu kommt die mangelnde Flexibilität.

Aber Flexibilität wird doch immer als das Argument für die Cloud genannt?

Zu Beginn war das auch der Fall. Da hieß es: Jeder kann die Leistung, die er nutzt,

Sie hatten vorhin bereits hybride Modelle erwähnt. Glauben Sie, dass diesen die Zukunft gehört?

Für uns sind hybride Modelle nicht die Zukunft, sondern tägliche Realität. Und ich bin mir sicher, dass es weiter in diese Richtung gehen wird. Ich glaube auch nicht, dass es sich Microsoft in absehbarer Zeit leisten kann, nur noch auf die Cloud zu setzen und keine Kaufversionen mehr anzubieten. Denn schauen Sie sich doch die aktuelle Situation an: Große Konzerne wie BMW oder Mercedes sind zwar zu einem großen Teil in der Cloud. Aber das sind auch speziell für diese Unternehmen kreierte Modelle. Der klassi-

Das heißt, wenn Sie in zehn Jahren wieder gefragt werden, wie lange es noch On-Premises geben wird, werden Sie wieder „noch fünf Jahre“ antworten?

Es ist stark davon auszugehen, dass Microsoft sein Angebot irgendwann komplett in die Cloud verlagern wird. Ob das in zehn, 15 Jahren oder wann auch immer der Fall sein wird, werden wir sehen. Aber darauf bereiten wir uns jetzt schon vor.

Wie sieht denn die Roadmap für die nächsten Jahre aus?

Wir werden das Kompetenzzentrum für Microsoft-Lizenzierung bleiben. Zusätzlich bauen wir unser Angebot aus und werden Services anbieten, die direkt mit einer Lizenz zusammenhängen und die bislang von unserem Partnernetzwerk abgedeckt werden. ■

Interview: Markus Strehlitz

Fotos: Claus Uhlendorf