

Spiel mir das Lied vom Value Add



Illustration: Adrian Tobler

Schweizer IT-Dienstleister haben schon bessere Tage erlebt, und es ist eine Binsenwahrheit, dass die Zeiten, in denen sich mit dem Verkauf von PCs, Servern und Druckern noch der grosse Reibach machen liess, längst vorbei sind – zu tief sind die Preise und damit die Margen gefallen und ein Ende der sich immer schneller drehenden Preispirale ist nicht in Sicht. Doch das Thema Hardware-Verkauf ist damit nicht vom Tisch, denn die meisten Kunden, insbesondere im KMU-Umfeld, sind nicht bereit, sich für die Beschaffung ihrer IT mit mehreren Lieferanten herumschlagen. Am diesjährigen IT Reseller VAR-Roundtable diskutierten exakt

aus diesem Grund zum ersten Mal zusammen mit den Chefs von drei namhaften Schweizer VARs – Andreas Kleeb von RedIT, Karl Hoppler von Bison Systems und Thomas Willenegger von Bechtle – auch Vertreter von Herstellern. Von HP machte Gabriel Meinhard, der Chef der Partnerorganisation, und von Lenovo der Länderchef Patrick Roettger auf der Redaktion von IT Reseller die Aufwartung. Was Microsoft seinen Partnern als Alternative zum Hardware-Verkauf aufzeigt, erklärte der neue Chef der Schweizer Organisation von Microsoft Business Solutions, Andreas Uthmann.

VAR-Roundtable 2005 **ab Seite 36**

Fusions-Frust

Nach der Fusion mit Veritas soll es unter den Schweizer Symantec-Leuten zu Abgängen gekommen sein. Der Frust sitzt tief. **Seite 8**

Taktische Töne

Mit neuen Serversystemen auf der Basis des Ultra-Sparc-T1-Prozessors fordert Sun die Konkurrenz in Sachen Preis/Leistung sowie Stromverbrauch heraus. **Seite 10**



Peppige Programmiermaschine

Individual-Software könnte Standard-Anwendungen Paroli bieten. Die Programmiermaschine «Olivanova» macht's möglich. **Seite 12**

Secondhand-Software

Peter Schneider, Gründer und Chef des Münchner Software-Händlers Usedsoft, verkauft gebrauchte Software-Lizenzen in grossem Stil und kassiert damit gutes Geld. **Seite 16**



Totale TV-Engpässe

Ausgerechnet aufs Weihnachtsgeschäft hin kämpfen Importeure mit TV-Engpässen. Vorhandene Ware ist ausverkauft, Nachschub gibt es kaum. **Seite 24**



Letzte Lieferung

Der JVC-Vertrieb in der Schweiz wird neu organisiert. Die Japaner gründen eine Tochtergesellschaft und geben der Generalvertretung Spitzer Electronic den Laufpass. **Seite 27**

PEOPLE

Bernd Pfaff

Will es nochmal wissen: Zwei Jahre nach dem Verkauf seiner Winware an Sage Sesam geht er mit einer neuen Firma an den Start.

Seite 10

Frank Studerus

Der Chef von Studerus Telecom zählt trotz seiner jungen Jahre zu den «alten Hasen» im IT-Business. IT Reseller hat ihn portraitiert.

Seite 19

IT-NEWS

Festnetznummern von Skype

Der Anbieter von Internet-Telefonie Skype startet mit seinem Dienst «Skype In» in der Schweiz. Bei diesem Angebot erhalten die Kunden eine fixe Festnetznummer zugeteilt – neu also auch mit Schweizer Vorwahl. Mittlerweile ist Skype in elf europäischen Ländern verfügbar. Ein Jahresabonnement dieses Dienstes, der zehn Skype-In-Nummern und eine Voice-Mailbox beinhaltet, kostet 54 Franken.

Festnetznummer im Web

Voice over IP (VoIP) soll schon bald das heutige Telefonfestnetz ablösen. Jetzt hat die eidgenössische Kommunikationskommission (Comcom) einige Spielregeln erlassen. Demnach wird die Nummernportabilität auf VoIP ausgedehnt. Die Festnetznummer kann also künftig bei einem Wechsel zu einem VoIP-Anbieter gehalten werden. Die VoIP-Anbieter müssen aber auf der anderen Seite vorläufig keine Voreinstellungen von Dritten ermöglichen. Der Internetzugang sei heute offen und diskriminierungsfrei möglich, so die Begründung der Comcom.

Wimax-Lizenzen zu vergeben

Im nächsten Jahr will die Comcom drei Konzessionen für drahtloses Breitband-Internet vergeben. Für die sogenannte Wimax-Technik stehen in der Schweiz Funkbänder im Frequenzbereich von 3,41 bis 3,6 GHz zur Verfügung. Interessenten können ihre Gesuche bis zum 28. Februar 2006 einreichen. Eine Konzession wird zwischen 5,1 und 6,1 Millionen Franken kosten. Sie wird bis Ende 2016 gültig sein und die Verpflichtung beinhalten, bis Ende 2007 den kommerziellen Betrieb aufgenommen zu haben und bis Ende 2009 mindestens 120 Sende- und Empfangsanlagen zu betreiben.

Erfolg für Topsoft

Bereits fünf Tage nach dem Versand der Einladungen kann die Messeleitung der IT-Fachmesse Topsoft 65 Aussteller verzeichnen. Die Messeverantwortlichen äusserten sich zufrieden mit diesem Ergebnis. Bereits im Vorfeld hatten 70 Aussteller ihre Teilnahme zugesagt. Die Fachmesse für Software wird am 9. und 10. März 2006 bereits zum 13. Mal durchgeführt. Neu ist, dass die Frühlings-Topsoft ihre Tore in Bern öffnen wird.

Topgeschäft Secondhand-Software

Software nutzt sich nicht ab. Der Münchner Software-Händler Usedsoft hat genau darin ein äusserst lukratives Geschäftsmodell erkannt: Er verkauft gebrauchte Software-Lizenzen in grossem Stil – auch in der Schweiz.

VON SUSANN KLOSSEK

Der Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen entwickelt sich langsam zu einem neuen, lukrativen Geschäftsmodell. Jüngste Beispiele sind der in München ansässige Software-Händler Usedsoft und der englische Wiederverkäufer Disclit.

Usedsoft verkauft Software-Lizenzen, die aus Fusionen, Geschäftsaufgaben, Systemumstellungen oder Konkursen übriggeblieben sind oder zwar erworben wurden, aber nie zum Einsatz gekommen sind. Analysten gehen davon aus, dass ein Drittel der einst gekauften Software in den Regalen der Unternehmen verstaubt. Allein 42 Prozent der CRM-Software-Lizenzen werden laut Gartner nie genutzt. Viele Firmen sind zudem überlizenzieren und wissen es nicht. Diejenigen, die es wissen, erkennen oft diese Überbestände nicht als brachliegendes Kapital. Hier setzt Usedsoft an und kauft

für den Käufer den gleichen Wert wie eine neue. Gebraucht heisst zudem nicht, dass es sich zwangsläufig um ältere Programme handelt. Auch aktuelle Versionen stehen in grossem Umfang zur Verfügung. Lizenzen älterer Software-Versionen bringen die Münchner auf Wunsch durch Updates auf den aktuellen Stand.

Das Geschäft boomt

Usedsoft verdient richtig Geld mit dem An- und Verkauf der Lizenzen: «Für 2005 verzeichnen wir einen Umsatz, der deutlich siebenstellig ist», sagt Schneider. Für die nächsten Jahre erwartet er aufgrund stetig steigender Nachfrage weiterhin eine zweistellige Wachstumsrate. «Diese Prognose stützt sich vor allem auf das unglaubliche Marktpotential, das es für unsere Produkte gibt. Allein die 25 grössten Software-Unternehmen haben 2004 nur in Deutschland einen Umsatz von 5,5 Milliarden Euro erzielt», sagt Schneider weiter.

Wegen strengerer Kontrollen bezüglich unlizenzierter Software – Schätzungen zufolge bestehen für fast 30 Prozent aller in Deutschland eingesetzter Software keine Lizenzen – wird für die betreffenden Unternehmen das Usedsoft-Angebot zur

kostengünstigen und problemlosen Alternative. «Das sind für uns alles gute Gründe, sehr optimistisch in die Zukunft zu blicken», sagt Schneider.

Alles rechtens

Auch hierzulande ist Usedsoft mit grösseren Umsätzen aktiv. «Wir erwirtschaften über 20 Prozent unseres Gesamtumsatzes in der Schweiz», so Schneider weiter. Die Schweiz ist für das Unternehmen einer der wichtigsten Märkte – mit wachsender Tendenz. Gerade wird eine Einkaufsgesellschaft gegründet, die in der Schweiz Lizenzen einkauft. In diesem Zusammenhang haben die Münchner einen Schweizer Investor gefunden, der ihnen zusätzlich neue Einkaufsquellen erschliessen soll.

Anfängliche Bedenken bezüglich Rechtssicherheit hat Schneider schnell ad acta gelegt. Bereits im Jahr 2000 hatte der Bundesgerichtshof entschieden, dass der sogenannte Erschöpfungsgrundsatz auch für Software gilt. Sprich: Sobald eine Software zum ersten Mal verkauft wurde, hat sich damit das Urheberrecht eines Herstellers erschöpft.

Im Schweizer Bundesgesetz über das Urheberrecht heisst es: «Hat ein Urheber (...) ein Computerprogramm veräussert oder der Veräusserung zugestimmt, so darf dieses gebraucht oder weiterveräussert werden.»

Usedsoft liefert zu jeder verkauften Lizenz eine notarielle Bestätigung, mit der die Rechtmässigkeit des Lizenzvertrags dokumentiert wird. Die After-Sales-Leistungen der Hersteller wie Wartung und Support stehen den Anwendern für alle von Usedsoft verkauften Software-Lizenzen ohne Einschränkungen zur Verfügung.

Immer wichtiger wird für Usedsoft das Händlernetz: «Bereits jetzt tätigen wir rund einen Drittel unserer Verkäufe über Zwischenhändler», so Schneider. Dabei handelt es sich vor allem um kleinere und mittlere Software-Händler, die unabhängiger von den Software-Multis arbeiten wollen. In der Schweiz arbeitet Usedsoft mit mehr als zehn Händlern und Systemhäusern zusammen, die allerdings aufgrund ihrer Abhängigkeiten gegenüber den Herstellern nicht genannt werden möchten.

Gebrauchte Microsoft-Lizenzen

Auf gebrauchte Volumenlizenzpakete von Microsoft ist der britische Wiederverkäufer Disclit spezialisiert. Die Lizenzen für die Anwendungssoftware – den Verkauf von Betriebssystem-Software untersagen Microsofts Lizenzkonditionen – kosten auch bei den Engländern zwischen 20 und 50 Prozent weniger als Neulizenzen. Die von Disclit erhältliche Secondhand-Software stammt ebenfalls von insolventen Unternehmen. Britische Microsoft-Partner, die mit Neulizenzen handeln, sind über diese Entwicklung allerdings nicht sonderlich begeistert und befürchten für sich Millioneneinbussen.



«Bereits jetzt tätigen wir rund einen Drittel unserer Verkäufe über Zwischenhändler.»

Peter Schneider,
Geschäftsführer Usedsoft

an Lizenzen auf, was aus irgendeinem Grund nicht mehr gebraucht wird, und verkauft die Rechte zu einem günstigen Preis weiter.

Enormes Sparpotential

«Für viele Unternehmen wird es immer wichtiger, Kosten einzusparen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Da ist der Einkauf gebrauchter Lizenzen statt teurer Neuware ein mehr als probates Mittel», sagt Peter Schneider, Geschäftsführer von Usedsoft, gegenüber IT Reseller.

Wer Software-Lizenzen bei Usedsoft gebraucht erwirbt – gebrauchte Lizenzen gibt's bei Usedsoft bereits ab 2000 Euro – kann zwischen 20 und 50 Prozent im Vergleich zur Neulizenz einsparen. Eine gebrauchte Software hat