

Gebrauchte Standardsoftware als Geschäftsmodell

Für Wettbewerb und niedrige Preise

Die Einsparungen beim Kauf von bereits benutzten Lizenzen liegen bei bis zu 50 Prozent des Verkaufspreises. Die usedSoft-Gruppe ist sehr erfolgreich in diesem Marktsegment unterwegs und seit Jahren auf Wachstumskurs. Die prominenten Verwaltungsräte des Unternehmens, Hans-Olaf Henkel, Gerhard Stratthaus und Manfred Schneider wollen bei der weiteren Expansion helfen.

Der ehemalige Vorstands- und Aufsichtsratsvorsitzende der Bayer AG, Manfred Schneider, der ehemalige baden-württembergische Finanzminister Gerhard Stratthaus und Hans-Olaf Henkel, EU-Parlamentarier sowie ehemaliger BDI-Präsident und IBM-Europachef sind im Verwaltungsrat des bekannten Gebrauchtsoftware-Anbieters usedSoft. Was reizt diese Schwergewichte sich bei usedSoft zu engagieren?

Sie gehören zu den bekanntesten deutschen Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik. Was hat Sie bewogen, sich bei usedSoft zu engagieren, einem eher kleineren Unternehmen?

Manfred Schneider: Die Größe ist nicht entscheidend. usedSoft hat mit dem Gebrauchtsoftware-Handel einen ganz neuen Markt erschlossen. Das hat mich gereizt. Schließlich ist der Softwaremarkt einer der letzten Märkte, der durch Monopolisten beherrscht wird.

Hans-Olaf Henkel: Bei mir kam noch ein weiterer Punkt hinzu: Ich habe mein ganzes operatives berufliches Leben in IT-Konzernen verbracht. Es hat mich gereizt, ein IT-Start-up zu unterstützen.

Gerhard Stratthaus: Für mich war der Wettbewerbsgedanke vorrangig.

Software muss billiger werden, um kleinere und mittlere Unternehmen zu entlasten. usedSoft sorgt für Wettbewerb und damit für niedrigere Preise.

Was reizt Sie am meisten am usedSoft-Geschäftsmodell?

Hans-Olaf Henkel: usedSoft kratzt erfolgreich am Quasimonopol von Microsoft. Die klassische David-gegen-Goliath-Situation. Und die Steinschleuder, mit der David den Goliath besiegte, ist hierbei das Urteil des Europäischen Gerichtshofes. Ein Urteil, und das wir oft vergessen, das usedSoft erstritten hat, im Jahr 2012. Eine echte Leistung!

Gerhard Stratthaus: Das ist richtig! Erst seitdem steht der Software-Gebrauchthandel europaweit auf rechtlich sicheren Füßen.

Manfred Schneider: Für mich war noch etwas anderes ausschlaggebend: Das Geschäftsmodell von usedSoft ist neu und extrem einfach: Software nutzt sich nicht ab. Eine gebrauchte Lizenz hat für den Nutzer denselben Wert wie eine neue – mit dem Unterschied, dass er deutlich weniger dafür bezahlt.

Es heißt immer wieder, der Software-Gebrauchthandel habe große Entwicklungspotenziale. Worin liegen die?

Hans-Olaf Henkel: Überall suchen die Einkaufsmanager großer und mittlerer Firmen nach Einsparpotenzialen. Diese Nachfrage liegt vor uns wie überreife Birnen am Baum. Man muss nur mit den Fuß gegen den Stamm treten, dann fallen sie schon herunter.

Manfred Schneider: In der Tat! Alleine in Deutschland beträgt der Jahresumsatz mit Standardsoftware rund 5 Milliarden Euro. Daran können Sie erkennen, wie groß die Potenziale sind. usedSoft wächst seit Jahren um mehr als 20 Prozent jährlich, die 20-Millionen-Marke ist geknackt, und es gibt noch viel Luft nach oben.

Gerhard Stratthaus: Es kommt noch ein weiterer Punkt hinzu: Fast alle Unternehmen besitzen Softwarelizenzen, die sie nicht mehr nutzen. Das sind Millionenwerte. Bei usedSoft können sie diese Werte in Liquidität umwandeln.

usedSoft ist ja kein Start-up mehr, sondern seit weit über zehn Jahren im Markt. Es geht also nicht um die Beratung eines jungen Gründers. Worin liegt Ihr Beitrag für die Entwicklung des Unternehmens?

Manfred Schneider: Zunächst sind da die üblichen Pflichten von Verwaltungsräten, vergleichbar den Pflichten eines Aufsichtsrates. Darüber hinaus

» **Fast alle Unternehmen** besitzen Softwarelizenzen, die sie nicht mehr nutzen. Das sind Millionenwerte. «

Gerhard Stratthaus,
Verwaltungsrat usedSoft





» **Eine gebrauchte Lizenz** hat für den Nutzer den selben Wert wie eine neue – mit dem Unterschied, dass er deutlich weniger dafür bezahlt. «

Manfred Schneider,
Verwaltungsrat usedSoft

stehe ich bei Bedarf als Ratgeber in Fragen der Unternehmensentwicklung zur Verfügung, insbesondere bei der weiteren Internationalisierung von usedSoft.

Gerhard Stratthaus: Allein durch mein Engagement bei usedSoft setze ich nach außen ein Zeichen, sozusagen mit meinem guten Namen. Ich zeige damit, dass ich das Unternehmen und die Geschäftsidee unterstütze.

Herr Schneider spricht von Unterstützung bei der Internationalisierung? Was sind die Pläne von usedSoft im Ausland?

Manfred Schneider: Die Erschließung internationaler Märkte durch usedSoft ist schon im vollen Gange. usedSoft unterhält bereits Niederlassungen und Vertriebsbüros in 10 Län-

dern. Der zweitwichtigste Markt nach Deutschland ist übrigens Frankreich.

Hans-Olaf Henkel: Die Erfolge in Frankreich sind in der Tat ein gutes Zeichen. Was dort möglich war, müsste in anderen EU-Ländern auch möglich sein, gegebenenfalls auch darüber hinaus. Als Mitglied des europäischen Parlaments sind mir viele Nachteile der EU und vor allem des Euro bestens vertraut. Aber natürlich hat die EU auch ihre Vorteile; usedSoft kann hier in einem einheitlichen Wirtschafts- und Rechtsraum wachsen. Das zeigte sich ja schon am Urteil des EuGH.

Gerhard Stratthaus: Der Schwerpunkt der Internationalisierung in den nächsten Jahren liegt neben dem Euroraum auf dem asiatischen Markt, wo usedSoft in Hongkong und Singapur

bereits erste kleine Vertriebsbüros unterhält. Auch hier sind die Entwicklungspotenziale enorm.

Wie sehen die weiteren Pläne von usedSoft für die nähere Zukunft aus?

Gerhard Stratthaus: Neben dem Wachstum ins Ausland liegt der Schwerpunkt sicherlich auf dem Ausbau des Online-Handels. Der Software-Gebrauchthandel wird immer bekannter, daher gibt es kaum noch Beratungsbedarf. Dies zeigt sich nicht zuletzt daran, dass die Kunden zunehmend den usedSoft-Online Shop nutzen. Der Online-Handel ist die Zukunft des usedSoft-Geschäftsmodells.

Hans-Olaf Henkel: So ist es! Immer mehr Geschäft muss und wird über

das Internet laufen. Hier entsteht ein fast ideales Geschäftsmodell: Anbieter offerieren uns ihre »gebrauchte« Software über das Internet, wir offerieren diese dann ebenfalls über das Internet an die Käufer. Ich kenne in der ganzen Branche kein produktiveres und eleganteres Geschäftsmodell. Personalkosten werden immer unbedeutender. Zeigen Sie mir ein ähnliches Modell! In einer anderen Branche. Ich kenne keins.

Stellen Sie auch Kontakte zu potenziellen Kunden her?

Manfred Schneider: Das sehe ich nicht als meine Aufgabe an. Ich helfe aber – wo es möglich und gewünscht ist – mit Marktkenntnis, sowohl was

Branchen angeht als auch internationale Märkte betreffend.

Hans-Olaf Henkel: Ich sehe das genauso. Der Vertrieb gehört nicht zu den Aufgaben eines Verwaltungsrats.

Wie kam der Kontakt zu usedSoft ursprünglich zustande?

Hans-Olaf Henkel: Der Firmengründer, Peter Schneider, hat zu der Zeit bei der IBM gearbeitet, als ich Chef der IBM Deutschland und später der IBM Europa war. Dort hat er genau die Ausbildung bekommen, die ich kenne und der ich vertraue. Als er mich dann ansprach, fiel mir die Entscheidung deshalb leicht. Übrigens, als ich mich entschloss, in die Politik zu gehen, habe

ich alle anderen Mandate niedergelegt beziehungsweise mich nicht für eine Verlängerung beworben. Ich verließ Conti, Ringier, Bayer und andere. Bei usedSoft bin ich geblieben, obwohl die Vergütung im Vergleich zu den anderen Mandaten vergleichsweise bescheiden ist. Ich mache das, weil es Spaß macht.

Gerhard Stratthaus: Peter Schneider und ich kennen uns aus unserer gemeinsamen politischen Arbeit im »Konvent für Deutschland«, den der frühere Bundespräsident Roman Herzog gegründet und bis zu seinem Tod geleitet hatte. Bei einer Gelegenheit erzählte er mir von seinem Unternehmen, und als er mich später fragte, ob ich in den Verwaltungsrat von usedSoft eintreten würde, habe ich gerne zugesagt. ||

» Überall suchen die Einkaufsmanager großer und mittlerer Firmen nach Einsparpotenzialen. Diese Nachfrage liegt vor uns wie überreife Birnen am Baum. «

Hans-Olaf Henkel.
Verwaltungsrat usedSoft