

# Kostenstrukturen therapieren

Wie Krankenhäuser und Klinikunternehmen den Zweitmarkt für Software-Lizenzen so nutzen, dass schnelle Ersparnisse von bis zu über 50 % entstehen.



**PREO** THE SAFE PROVIDER  
FOR USED SOFTWARE  
LICENCES

© PREO Software AG, 2021.  
Barmbeker Straße 2 . 22303 Hamburg  
Telefon: +49 40 - 42 93 28 - 0  
E-Mail: [info@preo-ag.com](mailto:info@preo-ag.com)  
Website: [www.preo-ag.com](http://www.preo-ag.com)

# Kostenstrukturen therapieren

**Wie Krankenhäuser und Klinikunternehmen den Zweitmarkt für Software-Lizenzen so nutzen, dass schnelle Ersparnisse von bis zu über 50 % entstehen.**

---

**Autor: Fritz Iversen**

Stand vom 10.08.2021, Königstein.

WHITEPAPER FÜR MEDIZINISCHE EINRICHTUNGEN

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. IT im Schwitzkasten des Kostendrucks</b> .....	5
1.1 Wie Krankenhäuser unentdeckte Sparmöglichkeiten nutzen können .....	5
1.2 Warum Software-Lizenzen aus zweiter Hand auch für Krankenhäuser ein aktuelles Thema sind .....	6
1.2.1 Gebrauchtssoftware ist mehr als nur ein Sparthema .....	8
1.2.2 Wie Gebrauchtssoftware die Betriebszuverlässigkeit der zentralen Informationssysteme sichert .....	9
1.2.3 Gartner rät, den Lebenszyklus von Software für Kostenoptimierungen zu nutzen .....	9
<b>2. Lösungsansatz: Erhebliche Kosteneinsparungen durch Kombination von zwei Lizenztypen</b> .....	11
2.1 Vorteilskalkulation an einem Beispiel .....	11
2.2 Kostenvorteil durch Hybride Lizenzierung .....	12

<b>3. Zwei Beispiele aus der Praxis</b>	<b>14</b>
3.1 Beweggründe und Vorteile von Software-Lizenzen aus zweiter Hand für das IT-Management von Kliniken	14
3.2 Case 1: Asklepios Kliniken	14
3.2.1 Supportende von Betriebssystemen und Programmen führte zur Beschäftigung mit Gebrauchtsoftware	15
3.2.2 Resultat: Mehr als 50 % der Kosten eingespart	16
3.3 Case 2: medius Kliniken	16
3.2.1 Keine Cloud-Lösung, um Belastungen der Arbeitsroutinen zu vermeiden	16
3.2.2 Auch wirtschaftlich wäre der Wechsel in die Cloud nachteilig gewesen	17
3.2.1 Resultat: Einsparungen um das 6-fache und mehr Unabhängigkeit	18
<b>4. Best Practice: So gehen Sie vor, um die Kosten für Ihre Softwarelandschaft zu senken</b>	<b>19</b>
<b>5. PREO AG: Erfahren in der Gesundheitsbranche</b>	<b>21</b>
<b>6. Fußnoten</b>	<b>22</b>

# IT im Schwitzkasten des Kostendrucks

## Wie Krankenhäuser unentdeckte Sparmöglichkeiten nutzen können

Die budgetäre Situation so gut wie aller öffentlicher Krankenhäuser gleicht der eines chronischen Patienten. Das Hauptleiden besteht in der Unterfinanzierung notwendiger medizinisch wünschenswerter Investitionen. Im 2-Säulen-System sind für die Investitionen der Krankenhäuser die Bundesländer zuständig. Erst im Juli 2021 haben daher die Spitzenverbände der Krankenhäuser und Krankenversicherungen erneut gemeinsam Alarm geschlagen, weil selbst bestandserhaltende Investitionen seit Langem nicht mehr ausreichend getätigt werden können:

„Der bestandserhaltende Investitionsbedarf der Krankenhäuser liegt demnach bundesweit bei mehr als sechs Milliarden Euro pro Jahr und damit in der Größenordnung der Vorjahre. Die Bundesländer decken aber seit Jahren höchstens die Hälfte dieses Bedarfes ab, obwohl sie gesetzlich zur Finanzierung der Investitionskosten verpflichtet sind.“ <sup>[1]</sup>

Das seit vielen Jahren praktizierte „Fahren auf Verschleiß“ wird durch die Studien des Bundesrechnungshofs bestätigt. Bereits im November 2020 hatte der oberste staatliche Wirtschaftsprüfer in seinem Bericht zur Situation der Krankenhäuser die Länder dringend dazu aufgefordert, die Investitionsbudgets der öffentlichen Krankenhäuser bedarfsgerecht zu erhöhen.

Der Rechnungshof stellte fest:

„40 Prozent der Krankenhäuser arbeiten mit Verlust, 13 Prozent sind von Insolvenz bedroht.“ Um überhaupt noch medizinische Innovationen realisieren zu können, würden bereits „in großem Umfang Erlöse aus den von den Krankenkassen geleisteten Fallpauschalen verwendet, um Investitionskosten zu decken.“ <sup>[2]</sup>

*Schon diese kurze Skizze verdeutlicht das grundlegende Dilemma:* Krankenhäuser müssen gleichzeitig Investitionsmaßnahmen hart kalkulieren sowie jede Sparmaßnahme nutzen, die sie entdecken können und die nicht die Qualität der Patientenversorgung gefährdet. Dabei gibt es in vielen Krankenhäusern bereits einen solchen Überhang an wichtigen Investitionsprojekten, dass jede Maßnahme begrüßt werden muss, die finanzielle Mittel freisetzen kann. Die Budgetplanung stellt sich bei Kliniken in freigemeinnütziger Trägerschaft und privaten Kliniken zwar oft weniger drastisch dar. Gleichwohl ist das Ausnutzen aller Sparmöglichkeiten ein Dauerziel jedes Krankenhausmanagements.

### **Warum Software-Lizenzen aus zweiter Hand auch für Krankenhäuser ein aktuelles Thema sind**

Seit Jahren nutzen viele Unternehmen, aber auch Krankenhäuser oder andere Institutionen, für ihre Standard-Anwendungen teilweise oder ganz die professionell gehandelten Angebote von gebrauchten Volumenzulizenzen. Die Gründe dafür liegen nicht nur, aber überwiegend in

den Chancen, dadurch bei Aufbau und Pflege der Softwarelandschaften erhebliche Einsparungen zu erzielen. Die Käufer von gebrauchten Lizenzpaketen vermeiden so häufig:

1. die hohen Preisstellungen der neuesten Versionen,
2. die Monatsmieten für Cloudsoftware.

Im Fall von Krankenhausbetrieben kommen noch die Sicherheitsaspekte hinzu, die Privacy-Sicherheit der Daten entsprechend der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sowie die digitale Einbruchssicherheit (das Hacker-Problem).

Seriöse B-to-B-Händler von Gebrauchtlizenzen können aus zahllosen Projekten berichten, dass die möglichen Einsparungen meist im Bereich zwischen 50 % und 70 % liegen. Je nach Zahl der Arbeitsplätze ergeben sich dadurch für Krankenhäuser und Klinikgesellschaften attraktive Einsparmöglichkeiten.

Zieht man in Betracht, dass die IT-Abteilungen der Krankenhäuser von Jahr zu Jahr wachsende digitale Aufgaben schultern und rapide wachsende Datenmengen sicher verwalten müssen, kann die Empfehlung nur lauten, dem chronischen Spardruck auch solche Einsparchancen entgegenzusetzen.

Dies müssen die Verantwortlichen in Krankenhäuser nicht allein auf sich gestellt tun. Anbieter mit Erfahrung im Krankenhaussektor erarbeiten meist gemeinsam mit den Kunden eine transparente Nutzenschau, zu der auch eine kostenlose Diagnose der vorhandenen Software-Assets gehören kann.

### **Gebrauchtsoftware ist mehr als nur ein Sparthema**

Krankenhäuser weisen heute eine meist sehr heterogene IT-Architektur auf, in der zahllose Geräte mit einer vielschichtigen IT-Infrastruktur verbunden sind und ständig wachsende Datenmengen produzieren. So kann schon in mittelgroßen Krankenhäusern die Zahl der vernetzten medizinischen Geräte und traditionellen Computer über Zehntausend betragen. Greifen alle diese Geräte bis hin zu den Netzwerkdruckern auf zentrale Datenserver zu, stellt sich das Problem nach den Zugriffslizenzen. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten:

- 1. Die Geräte lizenzieren mit Device CAL:** So kann das gleiche Gerät von beliebigen Nutzer genutzt werden. Dies kann in einzelnen Fällen von Vorteil sein, ist aber oft sowohl teuer als auch aufwendig zu managen.
- 2. Die Nutzer lizenzieren mit User CAL:** So können Nutzer von jedem beliebigen Gerät aus die Serverdienste nutzen, für die sie die Berechtigung haben. Dafür entscheiden sich immer mehr Kliniken, zum Beispiel auch der private Klinikbetreiber Asklepios.

Gebrauchte CAL-Serverlizenzen sind als Volumenlizenzen erhältlich. Um das Kosten-/Nutzenoptimum zu erzielen, sind jedoch die konkreten Nutzungsszenarios maßgeblich.

### **Wie Gebrauchtssoftware die Betriebszuverlässigkeit der zentralen Informationssysteme sichert**

Bei gemieteter Cloud-Software oder Umstellungen auf neueste Versionen kommt es nicht selten zu Kompatibilitätskonflikten mit den Krankenhaus-Informationssystemen (KIS). Der Grund ist, dass die KIS selten schon im Vorhinein auf die regelmäßigen Updates vorbereitet sind, wie man sie zum Beispiel von Microsofts Serversoftware kennt. Da die KIS von kritischer Bedeutung für alle Abläufe in der Krankenhausorganisation sind, ist bei älteren Versionen der Microsoft Software die Kompatibilität gesichert. Auch dies spricht in manchen Fällen dafür, lieber gebrauchte ältere Versionen zu erwerben, als in neueste Produkte zu investieren.

### **Gartner rät, den Lebenszyklus von Software für Kostenoptimierungen zu nutzen**

Gartner ist einer der weltweit größten Anbieter, der Marktforschungsergebnisse und Analysen über die Entwicklungen in der IT anbietet.

In einer neuen Empfehlungsstudie von Januar 2021 weist Gartner noch einmal explizit darauf hin, dass im Rechtsraum der EU für das Software-Sourcing die Möglichkeit besteht, den Software-Zweitmarkt zu nutzen, auch um die Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern zu stärken. Werden alle Opportunitäten konsequent genutzt, können sich für die Unternehmen erhebliche Verbesserungen bei den Kosten sowie eine zusätzliche Cashflow-Quelle ergeben. Dies gilt sowohl für den Zukauf von Gebrauchtssoftware wie für den Verkauf eigener ungenutzter Lizenzbestände. <sup>[3]</sup>

# Lösungsansatz: Erhebliche Kosteneinsparungen durch Kombination von zwei Lizenztypen

Microsoft bietet seine Enterprise Suite in verschiedenen Lizenzumfängen an. Der wesentliche Unterschied zwischen den preiswerten E1- und den teureren E3-Lizenzen liegt darin, dass in E1 alles enthalten ist, was E3 bietet, mit der Ausnahme, dass die Microsoft Office-Lizenzen (Word, Excel, Powerpoint, etc.) auf den lokalen Arbeitsplatzrechnern installiert werden können. Der Abstand zwischen den monatlichen Mietzahlungen für E1 bzw. E3 ist erheblich und drängt sich dadurch geradezu als Einsparmöglichkeit auf:

- **E3 kostet mehr als das Dreifache von E1**

Angesichts dieser hohen Differenz zwingt sich für jedes Unternehmen die Frage auf, ob man die Funktionsvorteile von E3 nicht auf preiswerterem Weg beschaffen kann – und genau dies ist leicht möglich.

Das Fehlen der Lizenzen für die Installationen auf Laptops und PCs lässt sich so gut wie vollständig ausgleichen durch den Erwerb gebrauchter Microsoft-Office-Installationslizenzen. Für die Kalkulation ergibt sich eine Kombination:

1. Die monatlichen Mietzahlungen für die billigen E1-Lizenzen,
2. der einmalige Erwerbspreis für die benötigten Office-Installationslizenzen.

Dies entspricht dann in etwa dem Leistungsumfang der E3-Lizenzen, führt aber zu einer Amortisation schon nach 10 Monaten. Oder anders ausgedrückt: Nach 36 Monaten stellt sich die E3-Lösung als rund 100 % teurer dar im Vergleich zu der kombinierten Lösung.

## Vorteilskalkulation am Beispiel (1.000 Arbeitsplätze)

Szenario Microsoft Miete:

PRODUKT	PREIS	1.JAHR	2.JAHR	3.JAHR	KUMULIERT
<b>Office 365 E3</b>	19,70 €	236.400 €	236.400 €	236.400 €	<b>709.200€</b>

Szenario Hybride Lizenzierung:

PRODUKT	PREIS	1.JAHR	2.JAHR	3.JAHR	KUMULIERT
<b>Office 2016 ProPlus</b>	100,00 €	100.000 €	0 €	0 €	<b>100.000 €</b>
<b>Office 365 E1*</b>	6,26 €	75.120 €	75.120 €	75.120 €	<b>225.360 €</b>
<b>Kostenvorteil</b>		61.280 €	161.280 €	161.280 €	<b>383.840 €</b>
<b>Ersparnis</b>		<b>26 %</b>	<b>68 %</b>	<b>68 %</b>	<b>54 %</b>

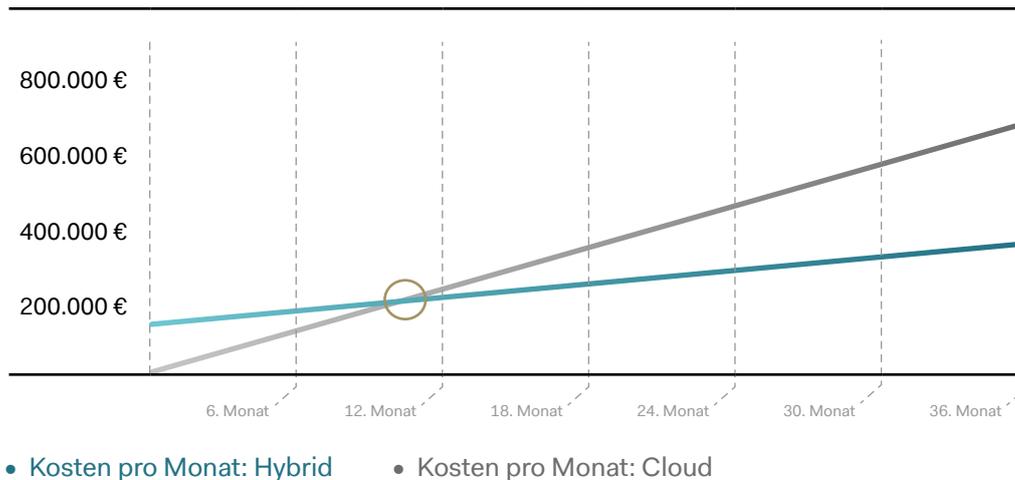
\* beinhaltet kein Office ProPlus; E1 beinhaltet u.a. Exchange Plan 1 (50GB) Postfach, Teams

Angenommen wird ein Krankenhausbetrieb, der Lizenzen für 1.000 Nutzer benötigt. Es ergeben sich dann folgende Zahlen:

- + Bei der Lösung mit E3-Lizenzen akkumulieren sich die Kosten in den ersten 3 Jahren auf 709.200,- EUR.
- + Bei der Kombi-Lösung mit E1-Lizenzen entstehen im gleichen Zeitraum Lizenzkosten von insgesamt nur 325.360,- EUR.
- + Es ergibt sich innerhalb von nur drei Jahren eine *Gesamtersparnis in Höhe von 325.360,- EUR*, also von rund 108.000 EUR pro Jahr.

Die Kosten addieren sich über die Monate in der Weise, dass der effektive Spareffekt erstmalig bereits nach 11 Monaten eintritt:

## Kostenvorteil durch Hybride Lizenzierung



**Fazit:**

Zieht man nach 36 Monaten Bilanz, wurden für die E3-Lizenzen 19,70 € / Monat und Arbeitsplatz aufgewendet, für die Kombilösung aber lediglich 10,01 Euro, also fast 50 % weniger.

## Zwei Beispiele aus der Praxis

### **Beweggründe und Vorteile von Software-Lizenzen aus zweiter Hand für das IT-Management von Kliniken**

Die PREO Software AG gehört zu den Anbietern von Compliance-sicheren Volumenlizenzen, die zuvor im Besitz eines anderen Unternehmens waren. Zu ihrem großen Kundenstamm von Unternehmen aller Branchen gehören inzwischen auch über 200 Krankenhäuser und Klinikkonzerne. Das Unternehmen nimmt für sich in Anspruch, den Gesundheitssektor so gut zu kennen, dass sie die speziellen Anforderungen und Chancen der Kunden aus diesem Bereich besonders gut versteht. Dies ermöglicht eine prozessbegleitende Beratung, die trotz der Komplexität der modernen Krankenhaus-IT schnell zur Planung konkreter Verbesserungen gelangt.

#### **Case 1: Asklepios Kliniken**

Der Gesundheitskonzern Asklepios zählt zu den führenden privaten Betreibern von Krankenhäusern und Gesundheitseinrichtungen in Deutschland. Zur Asklepios-Gruppe gehören rund 160 Gesundheitseinrichtungen – 36 Krankenhäuser, 19 Fachkliniken, 13 Psychiatrische Kliniken, 41 Reha-Zentren sowie über 30 weitere Einrichtungen für die medizinische Versorgung. Insgesamt beschäftigt die Gruppe fast 50.000 Mitarbeiter, die jährlich fast 2,5 Millionen Patienten behandeln. Die Verantwortung für die gesamte Informationstechnologie des Konzerns mit allen seinen Einrichtungen, einem eigenen Rechenzentrum und einem deutschlandweiten Datennetz ist bei einem eigenen zentralen Dienstleister gebündelt.

### **Supportende von Betriebssystemen und Programmen führte zur Beschäftigung mit Gebrauchsoftware**

Unmittelbarer Anlass für die Beschäftigung mit der eigenen Software-Kosten-Strategie war das Supportende diverser Betriebssysteme und Applikationen (z.B. Windows Server 2012, Windows 7, Office 2007 und 2010). Wegen der drohenden Sicherheitslücken waren größere Neulizenzierungen zwingend notwendig, was andererseits die Kosten erheblich steigern könnte. Mit ihrem langjährigen Partner für das Software Asset Management (SAM) wurden verschiedene Szenarien entwickelt und kalkuliert. Das „ehrgeizige Ziel“ war, „bei gleicher Leistung eine Preisreduktion zu erzielen.“ (Christian Schmidt, GF Asklepios IT-Services Hamburg GmbH).

Der SAM-Partner wies daher auf die möglichen Vorteile von Gebrauchsoftware hin und brachte die PREO Software AG in die Überlegungen ein. Eine besonders relevante Voraussetzung war für Asklepios die Compliance mit der rechtssicheren Transparenz der legalen Rechtekette. Deshalb ließen die Verantwortlichen die von der PREO AG angebotenen Lizenzen intern und extern sorgfältig prüfen. Dies geschah zusätzlich zu den eigenen Absicherungen der Compliance durch den Anbieter, die im Endeffekt bestätigt wurden. Damit war der Weg frei, um Software, die vorher Eigentum eines anderen Unternehmens war, in die Kostenstrategie einzubeziehen und schließlich nach Plan zu erwerben. Dabei entschied man sich für die Lizenzierung der User, nicht aller einzelnen Geräte (Device).

### **Resultat: Mehr als 50 % der Kosten eingespart**

Mit der Integration von Gebrauchtlizenzen in den Softwareeinkauf ergab sich eine Gesamtvergünstigung von über 50 %. Dadurch wurde der Erwerb eines umfangreicheren Lizenzpakets mit zusätzlichen Funktionalitäten möglich und die Kosten blieben trotzdem unter der Budgetgrenze. Zugleich gewann die IT-Infrastruktur an Agilität und problemloser Skalierbarkeit.

### **Case 2: medius Kliniken**

Die medius Kliniken sind eine gemeinnützige Gesellschaft des Landkreises Esslingen mit über 3.000 Mitarbeitenden an 3 Standorten. Jährlich betreut das Unternehmen aus Baden-Württemberg mehr als 46.000 Patienten stationär und 125.000 ambulant. Mit 31 medizinischen Fachkliniken und 21 Zentren bieten die Kliniken ein umfassendes Leistungsspektrum mit insgesamt 1040 Betten. Die IT-Verantwortung ist direkt in die Geschäftsführung integriert, zu dessen Stab auch ein Informationssicherheitsbeauftragter gehört.

#### **Keine Cloud-Lösung, um Belastungen der Arbeitsroutinen zu vermeiden**

2020 bekamen die medius Kliniken mit Dietmar Zelinski einen neuen IT-Leiter. Als einen seiner ersten Schritte unternahm er eine exakte Feststellung der Lizenzbestände. Die Analyse zeigte, dass eine neue Microsoft Office Version nötig war, da bei den bisher eingesetzten 2010er-Versionen das Supportende vor der Tür stand.

Die intensive Beschäftigung mit dem Cloud-Angebot MS Office 365 führte dazu, dass man sich dagegen entschied. Die Beweggründe lagen neben finanziellen Aspekten auch im Changemanagement: Die Umstellung auf das neue Arbeiten in der Cloud hätte für einige Zeiten zu Belastungen des Betriebs auf den Stationen führen können. Dietmar Zelinski erläutert diese Gefährdung so:

„Besonders in einer so angespannten Zeit, wie im Moment, dürfen Tagesabläufe und Routinen nicht gestört werden. Veränderungen und Neuerungen, die dazu führen, dass medizinisches Personal beim IT-Support anruft, um sich Hilfe zu holen, ist wertvolle Zeit, die in der medizinischen Betreuung der Patienten fehlt.“

### **Auch wirtschaftlich wäre der Wechsel in die Cloud nachteilig gewesen**

Auch bei den medius Kliniken hat seit Jahren der hohe Kostendruck Einfluss auf die Einkaufspolitik. Daher spielte es natürlich eine Rolle, dass der Wechsel in die Cloud hohe Kosten mit sich gebracht hätte. Außer den monatlichen Mietkosten musste die IT auch die Implementierung durch ein Systemhaus einkalkulieren. Zudem war zu bedenken, dass die Mietpreise künftig steigen könnten. All dies sprach dafür, sich nach Alternativen umzusehen.

Im Lizenzportfolio der medius Kliniken befanden sich bereits gebrauchte Lizenzen, seit damit 2013 Lizenzdefizite ausgeglichen worden waren. Nach Beratungsgesprächen mit dem Lizenzexperten Lennart Martens von der PREO Software AG entschieden sich die medius Kliniken, die Versionsaktualisierung mit Gebrauchtlicenzen durchzuführen.

Im Dezember 2020 erwarben sie 2.200 gebrauchte Lizenzen für Microsoft Office 2016 Pro Plus.

### **Resultat: Einsparungen um das 6-fache und mehr Unabhängigkeit**

Im Vergleich zur Cloud-Alternative wurden laut Dietmar Zelinski „enorme Einsparungen“ realisiert: „Die Cloud wäre pro Angestelltem im ersten Jahr doppelt so teuer geworden. Wenn ich das für drei Jahre hochrechne, wäre das – ohne die Implementierungskosten – ein sechsfach so hoher Betrag gewesen.“

Für medius war zudem die herstellerunabhängige Beratung eine positive Erfahrung, da der Berater mit seiner Erfahrung in der Krankenhausbranche in der Lage war, die Bedarfe der Kliniken zu verstehen und darauf einzugehen. Die Einsparungen sollen für weitere Investitionen in Betriebssystem-Software aus zweiter Hand genutzt werden, wobei ebenfalls mit schnellen Einsparungen um die 50 % gerechnet wird.

# Best Practice: So gehen Sie vor, um die Kosten für Ihre Softwarelandschaft zu senken

Alle Studien und Expertenempfehlungen stimmen darin überein, dass der Zweitmarkt für Software-Lizenzen für die Softwarekosten-Strategie erhebliche Vorteile bringen kann. Insbesondere Branchen, für die Kostenoptimierung ein Dauerthema ist, sollten sich perspektivisch unbedingt mit diesem Thema befassen. Die Chancen für nachhaltige Kostenoptimierungen sind dabei umso höher, desto systematischer ein Unternehmen vorgeht. Allgemein empfehlen sich folgende 5 Schritte:

**1. Nehmen Sie zu einem erfahrenen B-to-B-Händler von Gebrauchtlizenzen Kontakt auf und bitten Sie um eine unverbindliche Erstberatung zu dem Thema.**

Idealerweise finden Sie dafür einen Berater, der die Klinikbranche bereits gut kennt. Wichtig ist bei diesem ersten Schritt aber vor allem, dass Sie eine erste Orientierung über die rechtlichen Voraussetzungen und die Chancen für Ihr Krankenhaus erhalten.

**2. Analysieren Sie die tatsächlichen Software-Anforderungen Ihrer User.**

Überraschend oft zeigt sich, dass an vielen Arbeitsplätzen die Features neuester Versionen nicht benötigt werden und auch kaum die Produktivität steigern würden. Ziel der Analyse ist es, möglichst eine teure „Übermotorisierung“ der Funktionalität zu erkennen und zu vermeiden.

**3. Ordnen Sie dem Bedarf die richtigen Software- und Versions-Angebote zu.**

Dieser Planungsschritt entwickelt die Software-Pflichtenliste. Das Ergebnis ist eine transparente Spezifikation, welche Software beschafft und finanziert werden muss.

#### **4. Einkaufsstrategie: Erstellen Sie die günstigste Kostenstruktur für die Bedarfsdeckung.**

Die Einkaufsstrategie ist mehr als das, nämlich eine Gesamtkostenstrategie für die benötigte Software. Es geht zentral um die Entscheidung, welchen Bedarf Sie mit Gebrauchtlizenzen für ältere Versionen und welchen Sie mit gemieteter Cloud-Software erfüllen sollten. Idealerweise werden hierbei alle Kostenaspekte mindestens mit validen Schätzungen berücksichtigt. Außer den Anschaffungskosten sind dies vor allem alle Aspekte der Betriebskosten über 2 bis 3 Jahre wie Lizenztypen, Mietzahlungen, Implementierungsaufwände, User-Support, Datensicherheitsaufwand, Upgrade-Folgeaufwände, Komplexität der Nutzer- bzw. Lizenzverwaltung etc.

#### **5. Nutzen Sie für den Kauf einen vertrauensvollen Procurement-Partner.**

Spätestens bei diesem letzten Schritt benötigen Sie einen vertrauenswürdigen Handels- und Kompetenzpartner. Gute Händler von Gebrauchtssoftware erkennen Sie an ihrem Fokus auf den B-to-B-Markt, an ihren Referenzen, der schnellen Lieferfähigkeit und an ihrer allgemeinen Bereitwilligkeit, Sie bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen. Achten Sie ganz besonders auf die Sicherung der Compliance, die Ihnen Ihr Handelspartner garantieren kann.

# PREO Software AG: Erfahren in der Gesundheitsbranche

**Die PREO AG hat über 200 Kunden allein aus dem Gesundheitssektor.** Sie hilft den Unternehmen sowohl beim Ankauf gebrauchter Lizenzen im gewünschten Umfang als auch bei der Generierung von Cashflow durch den Verkauf überzähliger oder ungenutzter Volumenzulizenzen.

Das heute in Europa zu den führenden Anbietern zählende Unternehmen startete 2005 in Hamburg. Die Gründer Boris und Christoph Vöge fanden für den Handel mit gebrauchter Software allerdings keinen fertigen Markt vor. Vielmehr mussten sie gegen etliche Widerstände den Weg freikämpfen, dass Voreigentümer ihre gebrauchte Software an Dritte weiterverkaufen können, genauso wie jedes Unternehmen Hardware-Assets aller Art jederzeit veräußern kann.

Die PREO AG unterstützt Jahr für Jahr eine wachsende Zahl an Unternehmen zahlreicher Branchen, Konzerne, Kommunen und soziale Institutionen, ihre Kosten für Standardsoftware zu optimieren. Als reiner B-to-B-Händler legte die Firma von Anfang ein deutliches Gewicht auf die rechtliche Sicherheit Ihrer Kunden. Von PREO angebotene gebrauchte Lizenzen sind lückenlos durch die hauseigene Rechtsabteilung rechtlich geprüft. Die Käufer erhalten zudem für ihre Compliance alle Information zur gesamten Rechteteile, sodass bei jeder einzelnen Lizenz alle rechtlichen Anforderungen erfüllt sind.

Die Experten der PREO AG beraten ihre Kunden zudem in allen Phasen ihrer Überlegungen und unterstützen sie auf Wunsch auch bei der Analyse ihrer Software-Bestände und dem künftigen Bedarf. Dies macht die Kontaktaufnahme zu dem Hamburger Unternehmen zu einem guten ersten Schritt, um sich dem Thema Gebrauchtsoftware zu nähern.

## Fußnoten:

- [1] Zitiert nach der gemeinsamen Presseerklärung von 6.7.2021, Quelle: [https://www.gkv-spitzenverband.de/gkv\\_spitzenverband/presse/pressemitteilungen\\_und\\_statements/pressemitteilung\\_1257216.jsp](https://www.gkv-spitzenverband.de/gkv_spitzenverband/presse/pressemitteilungen_und_statements/pressemitteilung_1257216.jsp).
- [2] Bundesrechnungshof, Bericht an den Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages, November 2020, Seite 6.
- [3] Gartner: Cut Costs and Create Cash Flow With the European Secondary Software License Market, 8. Januar 2021.



**PREO** THE SAFE PROVIDER  
FOR USED SOFTWARE  
LICENCES

## **PREO Software AG**

Barmbeker Str. 2  
22303 Hamburg  
Deutschland

**T** +49 . 40 . 42 93 28 - 0  
**M** [info@preo-ag.com](mailto:info@preo-ag.com)  
**W** [www.preo-ag.com](http://www.preo-ag.com)

---

WHITEPAPER FÜR MEDIZINISCHE EINRICHTUNGEN

© PREO Software AG, 2021.

