

Wertvolle Tipps der AOK Niedersachsen

Reibungsloser Verkauf von 2000 gebrauchten Microsoft-Lizenzen

www.mrm-distribution.com



Microsoft
Partner

Lizenzüberschuss bei der AOK



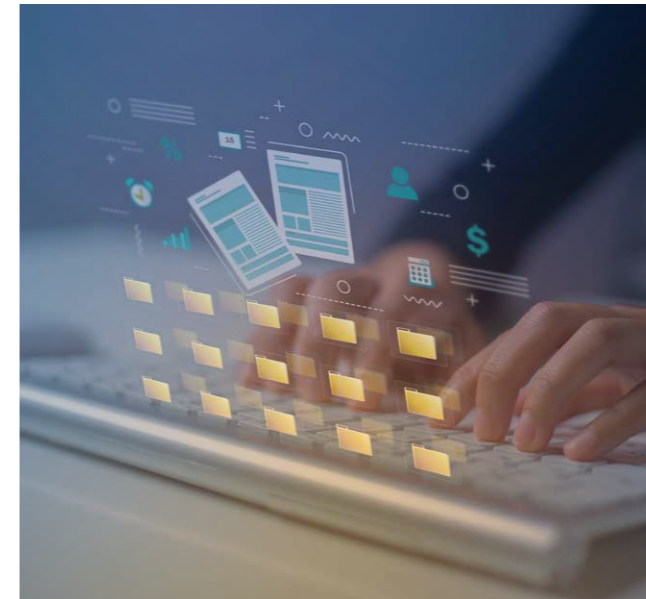
Etwa drei Millionen Menschen sind in der AOK Niedersachsen „Die Gesundheitskasse“ versichert. Betreut werden sie vom Hauptsitz in Hannover und von über 100 Geschäftsstellen in dem nördlichen Bundesland.

2020 – im Zuge der Corona-Pandemie – musste Knall auf Fall ein Großteil der Belegschaft mit Software für das Arbeiten aus dem Homeoffice ausgestattet werden. „Das musste richtig schnell gehen!“, erzählt Tobias Krich, heute Lizenzkoordinator des Versicherungsunternehmens. Um das kurzfristig zu ermöglichen, kam alles zum Einsatz, was ging. „Auch private Laptops.“ Und die brauchten erst einmal die richtige Software. Weil eine solche Anschaffung im Budget der Krankenkasse nicht vorgesehen war, sah sich die IT-Abteilung nach Möglichkeiten um, Microsoft-Lizenzen auf legalem Wege günstiger zu beschaffen als über den Hersteller. So kam es, dass für 2000 Laptops Office 2019 Professional Plus gebraucht eingekauft wurde.

Wir schreiben das Jahr 2023 und einige Mitarbeitende sind vollständig in ihre Büros zurückgekehrt. Die Notebooks derjenigen, die weiterhin remote oder hybrid arbeiten, wurden längst durch betriebseigene Geräte ersetzt. Damit wurden die damals angeschafften Lizenzen obsolet. Mit dem Wunsch, sie zu veräußern, trat die IT-Abteilung an den Unternehmensbereich Einkauf heran. „Die müssen ja nicht im Schrank rumliegen!“

Tobias Krich, der zu diesem Zeitpunkt noch im Rahmen seines Dualen Studiums bei der AOK Niedersachsen arbeitete, fiel die Aufgabe zu, sich darum zu kümmern. Er hatte keine Erfahrung mit Lizenzen, keine Ahnung, wie der Software-Verkauf ablaufen würde und kaum Bezugspunkte, die ihm bei diesem Unterfangen hilfreich waren. Also googelte er.

Und wurde im Web fündig. Er holte verschiedene Vergleichsangebote nach Maßgabe der öffentlichen Hand ein. Seine Anfrage bei der MRM Distribution GmbH war



ein Glücksfall! Denn es meldete sich Sebastian Barone, Senior Manager für den Ankauf von gebrauchten Microsoft-Lizenzen. „Herr Barone kam sehr schnell auf mich zu“, während die anderen auf sich warten ließen. Wie sich herausstellte, unterbreitete er der AOK auch das beste Angebot: 12 Euro je Office-2019-ProPlus-Lizenz. Die Entscheidung war gefallen.

Das Zusammentragen der Dokumente

Tobias Krich lernte viel über Software-Management in dieser Zeit. Besonders über Lizenzverträge und Software Keys. „Im Sommer 2023, als wir uns zum Verkauf entschlossen hatten, stellte sich die bisherige Lizenzverwaltung der AOK Niedersachsen als problematisch heraus“, erinnert er sich. Sebastian Barone half seinem Kunden, für den das alles Neuland war, durch den Prozess. Er nannte ihm die notwendigen Dokumente, um eine vollständige Rechtekette der Lizenzen belegen zu können. Das waren die Lizenzverträge aus dem ursprünglichen Kauf, Rechnungen als Kaufnachweis, sämtliche Lizenz-Keys und eine von der AOK Niedersachsen zu unterzeichnende Vernichtungserklärung. Sebastian Barone sagte ihm auch, wo er diese Dokumente anfordern konnte: Rechnungen in der Finanzbuchhaltung; Vertragsdokumente und sonstige Lizenzunterlagen hält üblicherweise die IT-Abteilung vor.

Ein gutes Lizenz-Management hilft

„Wenn das Lizenz-Management keine gute Übersicht über alle Software Assets liefert, wird es haarig“, berichtet Tobias Krich. Für ihn war es schwierig, einen Überblick zu bekommen, denn die 2000 ‚Sonderlizenzen‘ waren nicht im VLSC hinterlegt, weil sie nicht direkt über Microsoft bezogen worden waren. Von dem IT-Verantwortlichen, der sie eingekauft hatte, erhielt er jedoch einen Ordner mit den Rechnungen, den Verträgen und Lizenz-Keys. Letztere waren in eine Excel-Liste eingetragen. Tobias Krich war nicht sicher, ob er damit das gesamte Abbild der zu veräußernden Assets kannte. Wieder half Sebastian Barone. Er prüfte die Keys und stellte fest, dass diejenigen aus der Excel-Liste nicht stimmten. Die aus dem VLSC waren zwar gültig, passten aber nicht zu den 2000 Office-Paketen, die zum Verkauf standen. Er gab den Tipp, beim ursprünglichen Verkäufer nachzufragen. Und tatsächlich: Die Keys waren blockiert und konnten freigeschaltet werden. Eine erneute Prüfung durch MRM ergab die 100-prozentige Sicherheit, dass nun alles korrekt vorlag.

FÜR MICH WAR DER LIZENZVERKAUF NEULAND. MRM HAT MIR GEHOLFEN, HERAUSZUFINDEN, WO IN UNSEREM UNTERNEHMEN DIE NOTWENDIGEN DOKUMENTE ZU FINDEN SIND, OB DIE KEYS STIMMEN,...

TOBIAS KRICH, LIZENZKOORDINATOR,
AOK NIEDERSACHSEN

Transparenz im Verkaufsprozess

„Es kommt immer wieder vor, dass in Unternehmen erst einmal die Suche losgeht, wenn entschieden wurde, Software zu veräußern“, erzählt Senior Purchasing Manager Barone. Wie bei der AOK Niedersachsen sind meist mehrere Telefonate und Emails nötig. „Herr Krich hat gegenüber der MRM maximale Transparenz gezeigt und mich stets über Zwischenstände, Hindernisse und Verzögerungen informiert“, schwärmt er. Eine derart strukturierte Korrespondenz würde er sich öfter wünschen. „90 Prozent unserer Abstimmungen fanden per E-Mail statt und bilden damit einen nachvollziehbaren Schriftverkehr!“

Dadurch, dass Tobias Krich so offen über seine internen Herausforderungen sprach, konnte ihm Sebastian Barone bestmöglich weiterhelfen, so dass es schließlich zum geplanten Verkauf kam. Den fünfstelligen Betrag erhielt die AOK Niedersachsen kurz nach Übermittlung der Lizenzverträge, Kaufnachweise, der Lizenz-Keys und einer Erklärung, dass diese im eigenen Unternehmen vernichtet wurden.

Tobias Krich ist derweil zum Lizenzkoordinator der AOK Niedersachsen avanciert. Gemeinsam mit Kolleg*innen

aus der IT hat er Prozesse für ein professionelles Software Asset Management auf- und umgesetzt. Er ist dankbar für das Verständnis, das ihm entgegengebracht wurde. „Herr Barone hat mich sprichwörtlich durch den Verkaufsprozess geführt. Mit so viel Unterstützung hatte ich nicht gerechnet, denn schließlich wollten ja WIR etwas von MRM!“

ICH HATTE NICHT MIT SO VIEL HILFSBEREITSCHAFT GERECHNET. SCHLIESSLICH WOLLTEN WIR ETWAS VERKAUFEN. HERR BARONE HAT MICH DURCH DEN KOMPLETTEN PROZESS GEFÜHRT UND IMMER VERSTÄNDNIS FÜR DIE VERZÖGERUNGEN UNSERERSEITS GEZEIGT. DAS WAR EINE SUPER ZUSAMMENARBEIT.

TOBIAS KRICH,
LIZENZKOORDINATOR,
AOK NIEDERSACHSEN



Das rät der Lizenzkoordinator Unternehmen beim Verkauf gebrauchter Software Assets:



1. **Machen Sie sich sehr bewusst, welche Lizenzen Sie verkaufen möchten.**
2. **Informieren Sie sich im Vorfeld, welche Dokumente gebraucht werden und beschaffen Sie diese. Das beschleunigt die Abwicklung ungemein!**
3. **Überprüfen Sie, ob alles korrekt ist (Beispiel Lizenz-Keys)**
4. **Ein bestehendes Lizenzmanagement im Unternehmen vereinfacht den Verkauf.**
5. **Stellen Sie eine Person für das Projekt ab. ‚Nebenbei‘ Lizenzen zu verkaufen ist nicht zu empfehlen, weil sich der Prozess zu lange hinziehen. Bestehende Angebote verfallen dann!**