

MRM CASE STUDY • STADT BÖBLINGEN

Der Wert gebrauchter Office-Lizenzen

– und wie die Stadt Böblingen ihn monetarisierte.



Software ist Geld wert.

Vorausgesetzt, man handelt rechtzeitig

Die Stadt Böblingen verkaufte nicht mehr eingesetzte Microsoft-Lizenzen an MRM Distribution – und teilt diese Erfahrung mit anderen Kommunen.



Was liegt noch im Lizenzschrank?

In vielen Öffentlichen Verwaltungen liegen Softwarelizenzen brach: Programme, die bezahlt sind, die aber niemand mehr nutzt. Office-Pakete aus alten Vertragsmodellen, Serverlizenzen aus früheren Beschaffungszyklen, Überbestände nach der Cloud-Migration. Häufig bleiben sie liegen, weil die IT-Verantwortlichen unsicher sind, ob ihre Behörde gebrauchte Programme rechtssicher verkaufen kann.

Aber: Softwarelizenzen haben ein „Verfallsdatum“, das überschritten ist, wenn der Microsoft-Support ausläuft. Dann werden sie unverkäuflich und aus Vermögenswerten digitale Ladenhüter. In Zeiten „klammer Kassen“ eine versäumte Chance für Kommunen, um zusätzliche Einnahmen zu generieren.

Zwischen Kita-Computer und Cloud-Migration

Die Stadt Böblingen ist ein Beispiel dafür, dass es sich lohnt, einen Blick in den virtuellen Lizenzschrank zu werfen. Die IT-Abteilung betreut rund 1.500 Benutzer:innen sowie mehr als 1.000 Rechner – vom Büroarbeitsplatz bis zum PC in der Kindertagesstätte. Verantwortlich

dafür ist ein zehnköpfiges Team in der Abteilung Organisation und Informationstechnik, das täglich dafür sorgt, dass die technische Ausstattung mit einer Verwaltung Schritt hält, die sich weiter digitalisiert.

Viele Kommunen kennen die Situation: Ein Teil der IT läuft bereits in der Cloud, andere Anwendungen im Mischbetrieb. Verträge ändern sich, Tochtergesellschaften nutzen eigene Bezugswege, neue Lizenzmodelle lösen alte Kaufmodelle ab. Technisch ein notwendiger Schritt, der kaufmännisch die Frage aufwirft: Was passiert mit den Lizenzen, die nicht mehr gebraucht werden?

Böblingen – eine Guideline für viele Kommunen

Im „Fall“ Böblingen wurden für die Böblinger Therme – eine Tochtergesellschaft der Stadt – Office-2024-Standardlizenzen über einen Open-Value-Vertrag beschafft. Später stellte sich heraus: Ein bestehender Microsoft-Select-Plus-Vertrag der Stadtverwaltung wäre die korrekte Bezugsform gewesen. Die Software konnte von der Therme nicht mehr genutzt werden.

Dass sie nicht einfach in Vergessenheit gerieten, liegt an der guten Übersicht in der städtischen IT. Manu-

ela Ivezaj aus dem IT-Benutzerservice hatte die Bestände im Blick. In Lizenzfragen arbeitet Böblingen mit dem Systemhaus Bechtle zusammen. „Wir betreiben ein aktives Lizenzmanagement und sind dazu regelmäßig mit Bechtle im Austausch“, sagt Ivezaj. „Der Vorschlag, nicht mehr eingesetzte Lizenzen zu verkaufen, lag schon länger auf dem Tisch. Ich habe dann noch einmal bei unserem Ansprechpartner nachgefragt.“ Daraufhin stellte Bechtle den Kontakt zu MRM Distribution her.

Worauf es ankommt: Tim Bloemke, Purchasing Manager bei MRM Distribution, nahm die Office-Lizenzen der Stadt unter die Lupe. „Wir benötigen grundsätzlich eine saubere Nachweiskette“, erklärt Tim Bloemke. „In Böblingen lagen dafür alle notwendigen Dokumente vor: die Original-Kaufbelege und Microsoft-Vertragsunterlagen. Wichtig war auch der Nachweis, dass die Therme eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Stadt ist, die sie zum Verkauf berechtigt.“

Manuela Ivezaj konnte liefern und in einem letzten Schritt erfolgte die Bestätigung, dass die Software in der Behörde stillgelegt wurde. So wurde aus ungenutzten Office-Lizenzen bares Geld für die Stadtkasse. „Lohnt sich“, lautet das Fazit von Manuela Ivezaj.

MRM als Sparringspartner für einen rechtssicheren Verkauf

Nicht jede Kommune startet mit mustergültig vollständigen Unterlagen. Oft liegen Rechnungen in anderen Abteilungen, Ablageprozesse haben sich geändert – und der einstige IT-Einkäufer ist inzwischen im Ruhestand. Dann wird aus der Frage „Können wir das verkaufen?“ ein Prüfprozess, bei dem MRM mit in den Ring steigt. Der

Software-Distributor hilft, den Lizenzbestand zu sortieren, fehlende Nachweise zu benennen und die Verkaufsfähigkeit Schritt für Schritt zu klären. „Wir zeigen, was wir brauchen, warum wir es brauchen und ob sich ein Bestand belastbar einordnen lässt“, sagt Tim Bloemke.

Gerade für öffentliche Auftraggeber ist diese Begleitung wichtig. Sie arbeiten mit öffentlichen Mitteln, müssen Entscheidungen dokumentieren können und sollen wirtschaftlich handeln. Wenn aus nicht mehr benötigter Software Geld zurückfließt, ist das mehr als ein kleiner Buchungsposten. Es zeigt, dass auch im digitalen Bestand Ressourcen stecken, die Kommunen verantwortungsvoll nutzen können.

Der Faktor Zeit: „Verfallsdatum“ beachten

Der Blick in die Bestände der Stadtverwaltung zeigt aber auch, das schnelle Handeln geboten ist: Neben den aktuellen Office-2024-Lizenzen gab es in Böblingen noch hunderte ältere Versionen, die nicht mehr eingesetzt werden – für den Wiederverkauf leider kaum noch interessant. „Rückblickend hätten wir den Verkauf schon im Zuge der Migration auf Microsoft 365 prüfen sollen“, sagt Manuela Ivezaj. Das ist auch ihr Rat für andere Kommunen: Nicht zu lange warten, sonst verlieren die Lizenzen ihren Wert!“

Böblingen zeigt, worauf Städte und Gemeinden achten sollten: Parallel zu einer zukunftsorientierten Lizenzstrategie lohnt der Blick zurück auf den Bestand. Und zwar bevor das „Verfallsdatum“ überschritten ist. Wer Tim Bloemke und das MRM-Team in den Verkaufsprozess einbindet, holt zudem das Maximum für die Haushaltskasse aus seiner ungenutzten Software.

VIELE ORGANISATIONEN WISSEN NICHT, WAS IHR LIZENZBESTAND NOCH WERT IST. IN BÖBLINGEN WAR DAS ANDERS:

DIE DOKUMENTE LAGEN VOR, DIE ZUSTÄNDIGKEITEN WAREN KLAR – UND GENAU DAS HAT AUS NICHT MEHR BENÖTIGTER SOFTWARE SCHNELL BARES GELD FÜR DIE STADTVERWALTUNG GEMACHT.



TIM BLOEMKE,
PURCHASING MANAGER,
MRM DISTRIBUTION

MRM HAT TRANSPARENT ERKLÄRT, WELCHE LIZENZEN FÜR DEN VERKAUF INFRAGE KOMMEN UND WELCHE UNTERLAGEN NÖTIG SIND. BEI DER RECHTSSICHERHEIT HATTEN WIR DESHALB ÜBERHAUPT KEINE BEDENKEN.

GERADE IN WIRTSCHAFTLICH ANGESpanNTEN ZEITEN IST ES SINNVOLL, **NICHT MEHR BENÖTIGTE LIZENZEN WIEDER ZU EINNAHMEN FÜR DIE KOMMUNEN ZU MACHEN.**



MANUELA IVEZAJ
STADTVERWALTUNG BÖBLINGEN
IT-BENUTZERSERVICE



Was bleibt hängen?

Softwarelizenzen können Geld in die öffentliche Kasse zurückspielen – wenn die Verwaltung sie nicht mehr nutzt. Entscheidend ist, Bestände früh zu prüfen und den Verkauf von MRM professionell begleiten zu lassen. **Jetzt mit Ihrem IT-Partner abstimmen!**

MRM Distribution GmbH & Co. KG

Carl-von-Linde-Strasse 38
85716 Unterschleißheim

www.mrm-distribution.com
partner@mrm-distribution.com
+49 (0) 89 2488 369-0

