

# BusPro – die flexible Business-Software mit dem smarten Lizenzmodell

## Sind Sie auch der Meinung, Sie hätten eine Software gekauft?

von Rainer Erismann, Geschäftsführer der BusPro AG

Seit es Software gibt, wird diese fast ausschliesslich in Form einer Gebrauchslizenz verkauft. Diese ist in der Regel auf eine Version einer Software bezogen. So wird der Eindruck vermittelt, «man kaufe eine Software», was jedoch kaum je der Fall ist: Man erwirbt sich dabei einfach das Recht, diese eine Version der Software zu benutzen. Nicht so bei BusPro! Beim BusPro-Flat-Rate-System zahlt der Kunde nur eine Nutzungsgebühr, basierend auf der Anzahl und Art der verwendeten Module, der Anzahl Nutzer und der gewünschten Laufzeit in Monaten. Ein eigentlicher Kaufpreis sowie Kosten für Service-Verträge und Updates entfallen. Es bestehen auch keinerlei Weiterführungspflichten und die Daten können jederzeit frei exportiert werden.



Rainer Erismann,  
Geschäftsführer der BusPro AG

Beim herkömmlichen Software-«Kauf» bezahlt der Kunde im Voraus einen nicht unerheblichen Betrag für ein Produkt, von dem er aufgrund der Herstellerangaben annehmen muss, dass es seine Erwartungen erfüllt und wahrscheinlich fehlerfrei arbeitet. Damit investiert der Kunde in ein Produkt, welches er über mehrere Jahre nutzen wird und in dieser Zeit amortisiert. Gleichzeitig investiert er auch in ein Produkt, welches sich in dieser Zeit zwangsläufig verändern muss, denn die Ansprüche an die Software ändern sich so schnell wie das Umfeld des Betriebes. Erweiterte Auskunftsbereitschaft, Gesetzesänderungen und veränderte Ansprüche verlangen dauernde Wartung und Anpassung der Software.

Da sich der Kunde jedoch bisher nur das Recht an einer bestimm-

ten Softwareversion erworben hat, ist er gezwungen, auf der Basis eines Wartungsvertrages seine Rechte an zukünftigen Versionen sicherzustellen, um diese dann wenigstens günstiger beschaffen zu können.

### Investition in ein häufig unbekanntes Produkt

Wollen wir den Nachteilen etwas näher auf den Grund gehen, stellen wir fest, dass es nicht nur finanzielle, sondern auch technische Nachteile gibt.

Der Kunde investiert einen nicht unerheblichen Betrag für Lizenzen und die Einführung in ein Produkt, dessen Hersteller im Laufe der mehrjährigen Amortisationsdauer vor nachteiligen Ereignissen nicht gefeit ist. Wenn wir die Situation der Herstellerlandschaft, wie sie sich vor zehn Jahren präsentierte, mit der heutigen Situation vergleichen, stellen wir fest, dass Namen verschwunden sind, entweder schlicht durch Pleite oder im günstigsten Fall infolge Übernahme durch einen Konkurrenten. Oder der Hersteller hat die Weiterentwicklung seiner Lösung eingestellt, die Wartungsverträge gekündigt und sich lukrativeren Geschäftsfeldern zugewandt. In allen Fällen trägt der Kunde letztlich das alleinige Risiko und die damit verbundenen Kosten für Neuevaluation,

Neuinvestition und Neueinführung – im schlechtesten Falle bevor er die «alte» Lösung amortisiert hat.

Der Hersteller auf der anderen Seite kämpft möglicherweise mit anderen finanziellen Problemen. Durch die wirtschaftlichen «ups and downs» bleiben die Verkaufserlöse der Hersteller unter Budget, und führen in der Regel zu Personalabbau und damit verbunden möglicherweise zu qualitativen Mängeln in der Wartung der Software. Und weil die Software damit auch länger im Einsatz bleibt als es dem Hersteller lieb ist, wartet er zwangsläufig länger und mehr ältere Versionen.

### Teure Verträge für Wartung der Software

Und damit wären wir bei den Wartungsverträgen, über welche der Kunde die Absicherung erhält, dass «seine» Software «up to date» und möglichst fehlerfrei bleibt. In der Praxis sind Inhalt und Geltungsbereich solcher Wartungsverträge nicht immer deckungsgleich mit den geweckten Erwartungen der Klientel und erweisen sich entsprechend oft als Streitpunkt.

Dass der Kunde diesen Wartungsvertrag letztlich fürstlich bezahlt, kommt noch dazu. Bei den heute üblichen Wartungs-

prämien «kauft» der Kunde die Software über eine Zeit von fünf bis sechs Jahren also nochmals, und hat nach dieser Zeit immer noch die «alte» Lösung, abgesehen von «bug fixes» und gesetzlich vorgeschriebenen Anpassungen. Denn wirklich funktionale Erweiterungen, angeboten durch den Hersteller im Rahmen von neuen Versionen, bezahlt er in der Regel mit einmaligen, evtl. etwas reduzierten Lizenzpreisen.

### Technische Abhängigkeit vom Software-Hersteller

Die Forderungen des heutigen Marktes an die Softwarehersteller sind klar und unüberhörbar: Die Kunden wollen finanzielle und technische Unabhängigkeit.

Flat-Rate-Modelle erlauben anstelle von grösseren «Investitionen» das Budgetieren von variablen, anpassbaren Kosten. Gleichzeitig will der Kunde laufend die neusten verfügbaren Versionen einsetzen, d.h. mit der Bezahlung einer laufenden Nutzungsgebühr auch das Recht erhalten, die neuste Version downloaden zu können. Eine letzte Forderung schliesslich ist die Abschaffung der herkömmlichen Wartungsverträge. Niemand negiert die Notwendigkeit von Wartung und einer sich daraus ergebenden Nutzungsgebühr, aber sie soll und kann in ein «Flat-

