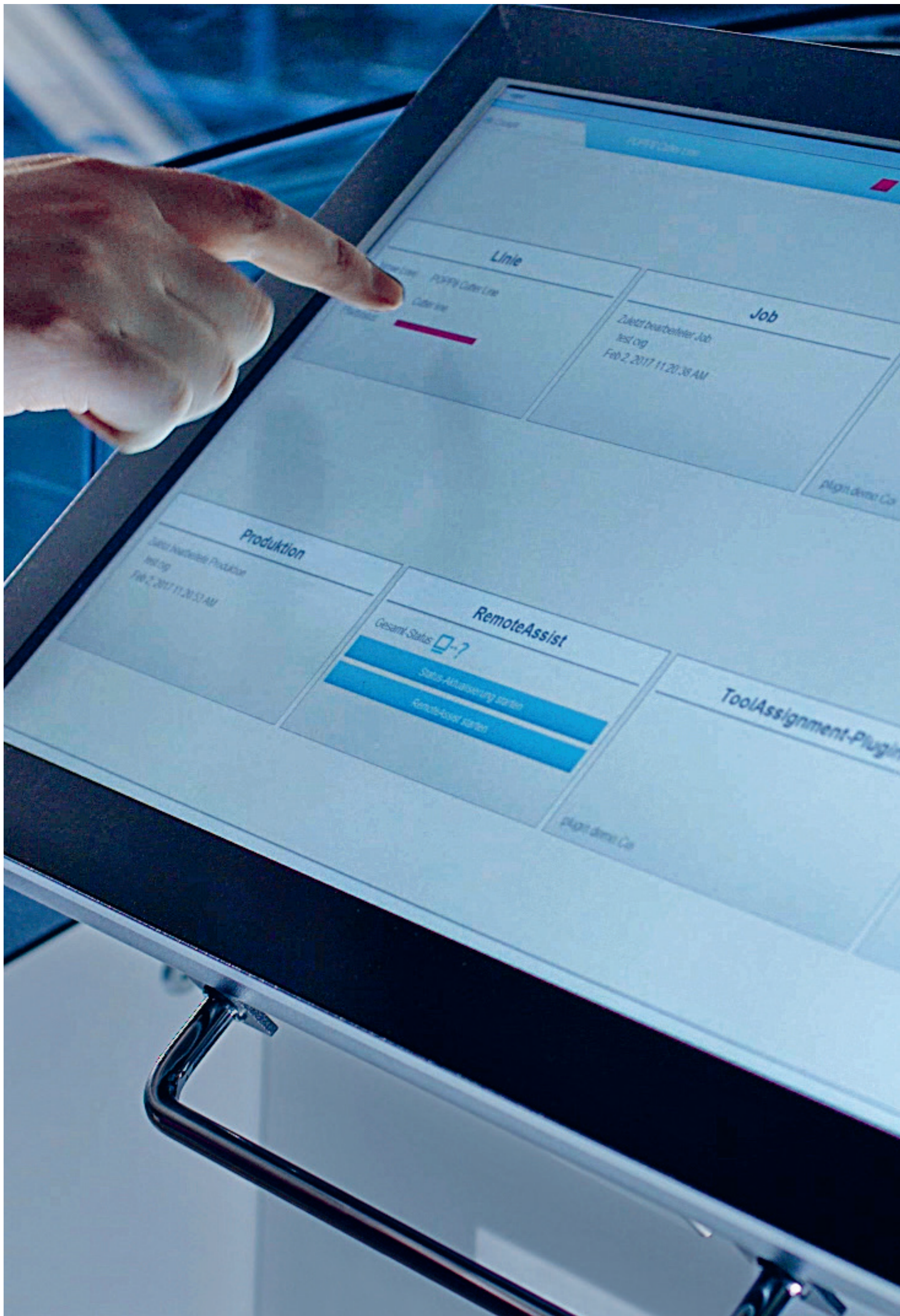


## Lizenzmanagement und Prozess für den Vertrieb von Softwareprodukten der Firma Hunkeler AG evaluieren



### Abstract

Die Hunkeler AG ist Marktführer in Entwicklung, Bau und Vertrieb von Papierweiterverarbeitungsanlagen im Hochleistungsdigitaldruck. Durch die neue Maschinengeneration werden zusätzlich zu den Basisfunktionen Softwareprodukte angeboten. Die Softwareprodukte sollen einen wiederkehrenden Umsatz für die Hunkeler AG generieren.

Diese Bachelorarbeit befasst sich mit dem Vertrieb und dem Lizenzmanagement der Softwareprodukte der Hunkeler AG. Ziel dieser Arbeit ist somit, der Hunkeler AG eine objektive Handlungsempfehlung für den Vertrieb von Softwareprodukten und das Management der befristeten Softwarelizenzen zu geben.

Als Grundlage für die Analyse dient die Fachliteratur über Lizenzmanagement

in der Softwarebranche und den Vertrieb von Softwareprodukten mit befristeter Nutzungsdauer. Mithilfe von Experteninterviews werden praxisbezogene Erkenntnisse erhoben und ausgewertet. Des Weiteren wird eine SWOT-Analyse erstellt, um Schwachstellen des aktuellen Vertriebs zu analysieren und Prozessoptimierungsvorschläge abzuleiten.

Das Ergebnis der Arbeit zeigt, dass sich der direkte sowie der indirekte Vertrieb für den Verkauf von Softwareprodukten eignet. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen werden drei Vertriebsvarianten mittels Nutzwertanalyse bewertet. Die höchste Bewertung trägt dabei der indirekte dedizierte Softwarevertrieb. Da zudem sich der indirekte dedizierte Softwarevertrieb mit der bestehenden indirekten Vertriebskultur der Hunkeler AG deckt, wird die Implementierung eines indirekten dedizierten Softwarevertriebs der Firma Hunkeler AG empfohlen.

### Daniele Palermo

Dozent:  
Peter Radcliffe-Lunn

Experte:  
Lukas Arnet

Wirtschaftspartner:  
Hunkeler AG

Semester:  
HS20

Bildquelle:  
© Hunkeler AG