

Deutsche Firmen widersetzen sich dem Lizenzdiktat der Hersteller

Gebrauchte Software als Antwort auf die Wirtschaftskrise

Software aus zweiter Hand hat sich in Deutschland mittlerweile etabliert. Experten sehen keine juristischen Fallstricke mehr und raten Unternehmen, verstärkt auf Gebrauchtsoftware zurückzugreifen. Auch der Verkauf nicht mehr benötigter Softwarelizenzen sei in der jetzigen Krise ein prima Mittel, um Geld zu sparen.



Microsofts Betriebssysteme gehören zu den Bestsellern unter den Gebraucht-Lizenzen. Doch auch Software von IBM oder Adobe ist erhältlich, ja sogar SAP-Anwendungen. Auf letztere hat sich Susensoftware spezialisiert.

Beim Einsatz von gebrauchter Software ist Deutschland eindeutig führend“, stellt Peter O’Neill fest, Analyst bei Forrester. „Diese Möglichkeit des Softwareeinkaufs hat sich wie nirgendwo sonst in den vergangenen Jahren zu einer festen Größe etabliert – weil viele Händler in diesem Markt aktiv sind und weil Gerichte sowie Aufsichtsbehörden die Regeln dafür geschaffen haben, dass derartige Wiederverkaufsmodelle überhaupt möglich sind – gegen das Veto der Softwareanbieter.“

Die Anbieter verhalten sich aufgrund ihrer Stellung als Exklusivanbieter monopolistisch

Diesen wirft eine Studie des Kölner EHI Retail Institutes, die von Forrester erstellt wurde, „ein

monopolistisches Verhalten“ vor – „wohl vor allem aufgrund ihrer Stellung als Exklusivanbieter ihrer jeweiligen Unternehmenssoftwareprodukte“. Außerdem sei ihnen bewusst, dass ihre Kunden meist sehr hohe Migrationskosten zu tragen hätten, sollten sie sich für einen Wechsel von Produkt und Hersteller entscheiden.

Von einem partnerschaftlichen Vertragsverhältnis kann in Bezug auf die Lizenzbedingungen keine Rede sein. Im Gegenteil: Nach der

EHI-Studie, für die zehn deutsche Unternehmen zum Thema Gebrauchtsoftware befragt wurden, äußerten sich 58 Prozent unzufrieden mit den den Lizenzmodellen der Softwerker. Nur 16 Prozent waren sehr zufrieden.

„Von allen Vermögenswerten, die ein Unternehmen erwirbt, unterliegt Software den ungewöhnlichsten und belastenden Beschränkungen“, kritisiert das EHI-Papier. Viele erfahrene Einkäufer seien immer wieder überrascht von den in der Softwarebranche vorherrschenden Einkaufs- und Vertragsbedingungen. Dazu gehört auch das Verbot, die Ware zu veräußern, wenn sie nicht mehr genutzt wird.

Dabei sei die Idee einfach, so Matthias Riemann, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Munich Strategy Group (MSG): „Soft-

ware ist kein dinglicher Gegenstand und somit einfach zu übertragen beziehungsweise weiterzuverkaufen. Noch dazu unterliegt Software keiner Abnutzung, der Käufer geht somit kein Risiko ein. Warum sollte also Software nicht noch einfacher gebraucht zu handeln sein als Autos?“

Natürlich seien bei der Übertragung von Software rechtliche Besonderheiten zu berücksichtigen. Unter anderem müssten die Bestimmungen des Urheberrechts beachtet werden.

Auch ein Antiquariat handelt mit Gebrauchtware und beachtet dabei das Urheberrecht

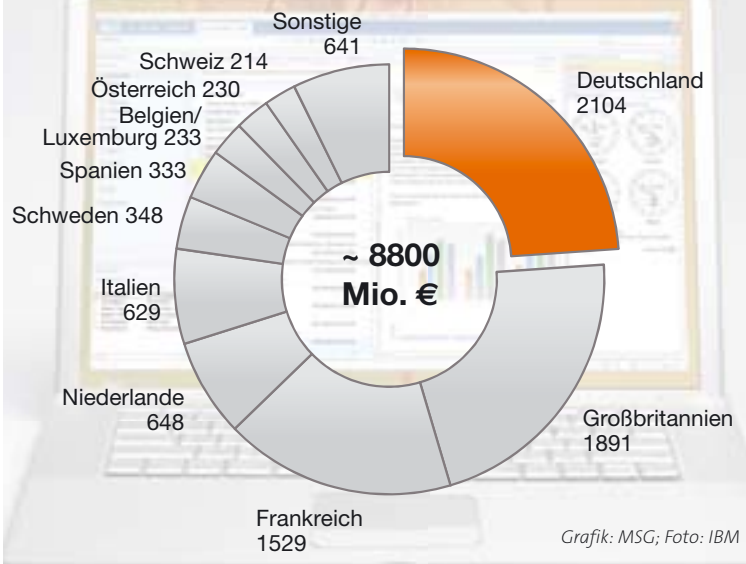
Doch dies schließt laut Riemann den Handel mit Gebrauchtsoftware keinesfalls aus. „Die rechtliche Einordnung der An- und Verkaufsgeschäfte ist mit denen eines Antiquariats vergleichbar“, stellt er klar.

Aufgrund der ungeklärten Rechtslage haben viele Unternehmen in der Vergangenheit auf Second-Hand-Software verzichtet. „Doch in den letzten zwei Jahren hat sich herauskristallisiert, dass die Verfügungsverbote in den Standardverträgen der Hersteller unwirksam sind und die grundsätzliche Zulässigkeit des Handels mit gebrauchter Software gesetzlich festgelegt ist“, so der MSG-Chef.

Für Klarheit hat eine Reihe von Gerichtsurteilen gesorgt. Dabei ging es immer wieder um den so genannten Erschöpfungsgrundsatz, den die EU 1991 bereits für Computerprogramme definiert hat. Demnach führt laut Riemann die Erstveräußerung der Software dazu, dass der Softwarehersteller das Recht verliert, „Einfluss auf eine etwaige Weiterveräußerung zu nehmen“. Denn dadurch sieht die EU „den freien Warenverkehr in unerträglicher Weise behindert“.

Potenzial ist noch längst nicht ausgeschöpft

Mögliche Umsätze mit gebrauchter Software in Europa (in Millionen Euro)



8,8 Milliarden Euro könnten in Europa theoretisch mit Gebrauchtssoftware umgesetzt werden, davon alleine 2,1 Milliarden Euro in Deutschland, schätzt die Munich Strategy Group. Der tatsächliche Umsatz hier zu Lande liegt derzeit aber nur bei 16 bis 20 Millionen Euro. Das verdeutlicht das enorme Potenzial.

Vor dem Kauf schalten alle Unternehmen interne oder externe Juristen ein

Dennoch besteht bei vielen Unternehmen weiterhin eine gewisse Skepsis hinsichtlich der rechtlichen Lage. Laut EHI-Papier ziehen deshalb immer noch viele Unternehmen Gebrauchtssoftware nicht in Betracht. Und auch für die Firmen, die Gebrauchtssoftware einsetzen, ist dies ein überaus wichtiges Kriterium für die Kaufentscheidung.

Neun der zehn befragten Unternehmen haben vor der Anschaffung von Second-Hand-Ware die schriftliche Zustimmung der hauseigenen Rechtsabteilung oder externer Rechtsanwälte eingeholt. Und dies, obwohl alle Befragten vollständig über die entscheidenden, vor drei Jahren vor dem Landgericht Hamburg und dem Oberlandesgericht München verhandelten Rechtsfälle informiert waren.

„Viele Rechtsabteilungen und Firmenanwälte haben den Einsatz von Gebrauchtssoftware in den jeweiligen Unternehmen inzwischen offiziell geprüft und freigegeben“, macht die EHI-Studie potenziellen Käufern Mut. Insgesamt haben laut Forrester-Analyst O'Neill in den vergangenen drei Jahren europaweit mehr als 1500 Unternehmen Second-Hand-Software gekauft, das Gros davon ist in Deutschland beheimatet. Bei den im Auftrag des EHI befragten Unternehmen liegt der durch-

ausschließlich in Deutschland und der Schweiz tätig sind: Usedsoft ist nach Einschätzung von MSG der Marktführer, gefolgt von USC und Preo. Daneben gibt es noch Susensoftware und Secondsoft sowie laut Forrester rund ein Dutzend regionale Händler.

„Sie handeln vor allem Produkte, die einen hohen Standardisierungsgrad aufweisen“, weiß Riemann. Microsoft-Ware wie Windows-Betriebssysteme und Office-Anwendungen liegen vorne, doch sind auch Produkte von SAP, IBM, Adobe, Citrix und Autodesk gebraucht erhältlich.

Insgesamt taxiert MSG den potenziellen deutschen Markt für Gebrauchtssoftware auf rund 2,1 Milliarden Euro (siehe Grafik unten links). „Doch dies ist nur ein theoretischer Wert, da nie der gesamte Bedarf an standardi-

schnittliche Anteil dieser Lizenzen am gesamten Softwarebestand sogar bei immerhin 39 Prozent.

Die Experten sind sich einig, dass das Marktvolumen für Gebrauchtssoftware in Deutschland, das von der Experton Group für 2007 auf 18,3 Millionen Euro geschätzt wird, in den nächsten Jahren noch deutlich steigen wird. „Diesen Schluss lässt das Wachstum der einzelnen Unternehmen auf diesem Markt zu, der das Potenzial hat, zu einem wichtigen Teil des Handelsbereichs zu werden“, ist MSG-Manager Riemann überzeugt.

Bei den Playern handelt es sich allesamt um kleine Anbieter, die ausschließlich in Deutschland und der Schweiz

sierter Software über den Gebrauchtsmarkt abgedeckt werden kann“, so Riemann.

Das Umsatzpotenzial liegt in Deutschland bei 2,1 Milliarden Euro

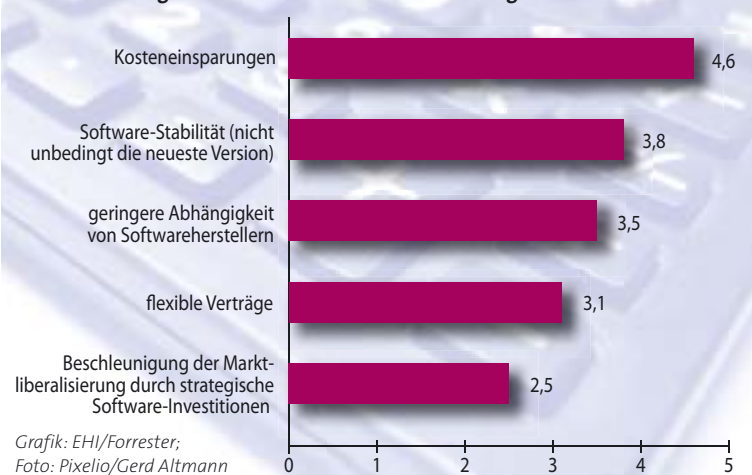
Auch O'Neill gibt Entwarnung für die Softwarehersteller: „Trotz des großen Potenzials wird dieser Trend ihre Geschäftsmodelle kurz- und mittelfristig nicht in Bedrängnis bringen.“ Dennoch rät er ihnen, ihre Zeit nicht weiter mit dem Gang vor Gericht zu vergeuden, sondern statt dessen die Bedürfnisse der Kunden ernst zu nehmen: Dazu gehöre den Wunsch zu akzeptieren, dass sie überflüssige Lizenzen loswerden wollen. Oder auch dabei zu helfen, alte Softwareversionen auf dem Markt zu finden.

Denn die Nichtverfügbarkeit älterer Softwareversionen seitens der Lieferanten ist neben den Einsparpotenzialen der Hauptgrund für den Kauf von Gebrauchtssoftware (siehe Grafik unten rechts). Und schließlich halten es Forrester und MSG auch nicht für abwegig, dass die Softwarehersteller selbst in den Second-Hand-Markt einsteigen – „nicht unter ihrer Hauptmarke, sondern eher über Tochterfirmen oder Übernahmen“, so MSG.

Einig sind sich die Experten auch darin, dass Anwender der Second-Hand-Ware mehr Aufmerksamkeit schenken sollten. Nicht nur, weil sie damit rund 40 bis 60 Prozent der Lizenzkosten einsparen können. Die EHI-Studie: Auch der Verkauf vorhandener, aber nicht genutzter Lizenzen spüle Geld in die Kasse. sk

Viele wollen an der alten Softwareversion festhalten

Wichtigkeit von Gründen bei der Beschaffung von Geschäftssoftware



Manche Softwarehersteller wollen laut Forrester den Kunden die jeweils aktuelle Version ihrer Software aufdrängen, um die eigenen Support-Kosten zu reduzieren. Doch viele Kunden bevorzugen aus Stabilitäts- und Kostengründen ihre alten Versionen. Und diese sind oft nur noch über den Gebrauchtsmarkt erhältlich.