

Eine Münchner Firma befiehlt sich mit Microsoft, weil sie gebrauchte Windows-Lizenzen verhökert. Leidtragende sind die Kunden – denn die Rechtslage ist völlig unklar

VON JENS KEMLE

Autos oder Möbel weiterzuverkaufen ist ein Kinderspiel. Insetat aufgeben, Angebot annehmen, Geld einstecken – fertig. Unvorstellbar, dass VW oder Ikea ein Wörtchen mitreden können, wer als Nächstes hinter dem Steuer sitzen oder im Bett liegen darf. Doch genau darum geht es beim Handel mit gebrauchten Computerprogrammen. Das Münchner Unternehmen Usedsoft kauft von anderen Unternehmen gebrauchte Softwarelizenzen auf und verkauft diese günstig weiter. Der größte Softwarehersteller der Welt, Microsoft, findet das gar nicht gut – und will den Weiterverkauf seiner Software verhindern.

Kaum hatte Usedsoft vor drei Jahren sein Geschäft aufgenommen, begann die Fehde. Es ist ein Streit, der ungleicher kaum sein kann: Usedsoft setzt im Jahr rund 6 Mio. € um – Microsoft rund 44 Mrd. \$.

Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung steht der „Erschöpfungsgrundsatz“, der im Urheberrecht verankert ist. Er besagt: Ist ein konkretes Produkt einmal über den Ladentisch gewandert, verliert der Hersteller das Recht, es exklusiv verbreiten zu dürfen. Es darf dann von jedermann weiterverhökert werden.

Genau das schließt Microsoft jedoch bei Softwarelizenzen aus, die für mehrere Rechner erteilt werden. Bei diesen Volumenlizenzen wird eine Masterkopie des Programms auf Hunderten von Arbeitsplätzen

in einem Unternehmen installiert. Der Software-Riese räumt den Käufern dabei ein, eine Sicherungskopie anfertigen zu dürfen. Ein Weiterverkauf im Fall einer Systemumstellung oder eines Konkurses ist nicht erlaubt. „Unsere Software ist kein Eigentum, man darf sie nur nutzen“, sagt Microsoft-Sprecher Heiko Elmsheuser. Der Windows-Hersteller beruft sich dabei auf das Urheberrecht und einen Vertrag, den Händler und Unternehmen mit der irischen Tochtergesell-

schaft abschließen. Werde keine Zustimmung für den Weiterverkauf eingeholt, handele es sich um „illegale“ Gebrauchtssoftware.

Das bestreitet Usedsoft. Und verweist auf ein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH), wonach der Hersteller nach dem Erstverkauf das Exklusivrecht auf den Weiterverkauf verliert. Damit sei geklärt, dass sich der Anspruch von Microsoft erschöpfe.

Beide Sichtweisen sind zwar juristisch untermauert, aber deshalb noch lange nicht allgemeingültig. Denn das genannte Urteil hatte nicht die Volumenlizenzen zum Gegenstand. Und solange der BGH in dieser Frage nicht gesprochen hat, bleibt die Grundsatzfrage offen.

Diese Unklarheit schert die Protagonisten wenig. Beide führen einen zähen Stellungskrieg mit Werbekampagnen. Usedsoft stichelt mit Slogans wie „Werfen Sie Ihr Geld nicht aus dem Window“. Die bis zu 50-prozentigen Einsparungen lockten bisher mehrere Hun-

dert Kunden an, darunter immer mehr namhafte Konzerne. Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider rechnet mit einer deutlichen Umsatzsteigerung in diesem Jahr.

Microsoft hält mit einer „Aufklärungskampagne“ dagegen. Man wolle die „Kunden davor bewahren, unwissentlich Raubkopien einzusetzen“, sagt Werner Leibbrandt, Bereichsleiter Mittelstand bei Microsoft Deutschland. Aber nicht aus humanistischen Motiven. „Es geht um Millionen Euro“, sagt Elmsheuser. Das Beratungsunternehmen Tech Consult hat errechnet, dass in Deutschland 18 Mrd. € pro Jahr mit Lizenzen umgesetzt werden – allein im Geschäftskundenbereich.

Vorläufiger Höhepunkt der „Aufklärungskampagne“ war eine Anzeige bei der Staatsanwaltschaft München. Usedsofts Geschäftsräume wurden wegen angeblicher Software-Piraterie durchsucht. Der Tatvorwurf war aber „nicht haltbar“, heißt es in der Einstellungsverfügung. Vielmehr teilen die Strafver-



Keine Ruhe im Karton: Alte Software sei kein Eigentum, befindet Microsoft (FTD-Montage)

folger die Sicht von Experten: Wenn der Händler zu einer vervielfältigten CD eine Lizenz besitzt, handelt es sich um eine legale „Sicherungskopie“.

Microsoft protestierte gegen die Einstellung. Umsonst. Mitte Mai schmetterte die Staatsanwaltschaft die Beschwerde ab. Der Windows-Hersteller behält sich nun eine zivilrechtliche Klage vor. Doch der Weg zum BGH birgt Risiken. „Die bisherigen Entscheidungen haben die Tendenz, dass der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen eher zulässig ist“, sagt Philipp Lotze von der Kanzlei CMS Hasche Sigle. Der Rechtsanwalt vermutet hinter der Bummelei eher Taktik. Verlore Microsoft den Prozess, könnte das Unternehmen Fakten schaffen – gegen sich. Schließlich musste Microsoft 2000 schon einmal eine Schlappe beim BGH einstecken.

Die Softwarefirma bedient sich anderer Mittel. „Man arbeitet lieber mit der Angst und Ungewissheit der Kunden“, sagt Till Jaeger von der Kanzlei Jaschinski Biere Brex. So bekam ein großer deutscher Mobilfunkanbieter Besuch von zwei Microsoft-Anwälten. „Reine Einschüchterungstaktik“, sagt ein Mitarbeiter aus dem Lizenzmanagement. Bei Pressesprecher Heiko Elmsheuser klingt das so: „Wir sind extremst bestrebt, diese Frage im gegenseitigen Einvernehmen zu lösen. Drohgebärden sind nicht Microsoft-Art.“

Im Tagesgeschäft zeigt sich Microsoft weiter unwillig. Der KarstadtQuelle-Konzernkauf wollte einen Rahmenvertrag über den Kauf von Office-Lizenzen mit dem Unternehmen aus Redmond abschließen. Man konnte sich nach längerem Hin und Her aber nicht einigen. „Wenn die so stur und unflexibel sind, kaufen wir woanders. Microsoft hat sich das Problem selbst gemacht“, sagt Geschäftsführer Henry Taubald. Auch andere Usedsoft-Kunden machen sich nichts aus der unsicheren Rechtslage. „Wir lassen es drauf ankommen“, sagt Axel Singhof, IT-Leiter der National Bank. „Wir sehen keinen Unterschied zu einem Gebrauchtwagen.“

Streit ist programmiert