

Lizenz zum Sparen

Der Erfolg von Gebrauchtsoftware-Vermarktern wie Usedsoft lässt den Giganten Microsoft schäumen. Warum das Modell „Zweite Hand“ trotzdem eine Wachstumsgeschichte ist, erzählen die Mitinhaber Peter Schneider und Andreas Bremke. | Daniel Ochs



Geschäftsmodell: Softwarelizenzen haben nicht ausgedient, wenn ein Unternehmen pleite geht. Gebrauchte Ware ist halb so teuer.

Werfen Sie Ihr Geld nicht aus dem Window!“ Peter Schneider liebt markige Sprüche. Der Vertriebsprofi handelt mit gebrauchter Software wie andere mit gebrauchten Autos oder Klamotten. Der Vorteil dabei: Computerprogramme nutzen sich nicht ab. Die Ware stammt häufig aus der Resteverwertung von Pleiteunternehmen. „Machen Sie es besser als Ihre insolvente Konkurrenz: Sparen Sie mit deren Software“, lautet die Empfehlung der HHS Usedsoft GmbH, deren Geschäftsführer und Hauptgesellschafter Schneider ist. Der Gebrauchtsoftware-Händler rühmt sich exzellenter Verbindungen zu Insolvenzverwaltern.

Gegenüber dem Originalpreis ist die Gebraucht-Variante um gut die Hälfte billiger. Ausgereifte Programme ohne Kinderkrankheiten zum halben Preis? Das überzeugt manchen IT-Einkäufer, und er schiebt Vorbehalte gegenüber rechtlichen Grauzonen beiseite. Zwar bestätigte der Bundesgerichtshof vor zehn Jahren den „Erschöpfungsgrundsatz“, nach dem Microsoft mit dem Erstverkauf alle Verbreitungsrechte an der betreffenden Lizenz erschöpft hat, ganz gleich, was in den Verträgen steht. Das Urteil gilt aber nur für den Verkauf von Programmen auf einem physischen Datenträger.

Noch nicht entschieden ist auf höchstrichterlicher Ebene, wie es mit

so genannten Volumenlizenzen aussieht. Genau diese sogenannten immateriellen Softwarepakete aber sind Schneiders Geschäftsgrundlage. Er kauft brachliegende Rechte von Firmen, die sie nicht mehr brauchen. Ein- und Verkauf der immateriellen Ware lässt er notariell festhalten. Penibel geführte Excel-Tabellen sorgen dafür, dass der virtuelle Warenbestand nicht ins Minus rutscht.

Wie ein Stachel im Fleisch

Dem Software-Riesen Microsoft sitzt das kleine Start-up-Unternehmen wie ein Stachel im Fleisch. Um ihn abzuschütteln, hetzt der Konzern den Münchenern schon mal die Staatsanwaltschaft auf den Hals. So klopft etwa im Frühsommer 2006 unangemeldeter Besuch an die Tür des Geschäftshauses nahe des Marienplatzes. Im Schlepptau von Polizei und Staatsanwaltschaft zwei unauffällige Herren, die sich als Microsoft-Angestellte entpuppen – dem Unternehmen, dass auch die Strafanzeige wegen gewerbsmäßigen Betrugs gegen den Gebrauchtsoftware-Händler gestellt hatte. Für den Software-Giganten endet die Aktion im Debakel: die Staatsanwaltschaft stellte die Ermittlungen wenige Monat später ein. Trotzdem stempelt Microsoft Unternehmer wie Schneider als unseriöse Anbieter ab und stellt sie in eine Ecke mit Fälschern und Raubkopierern. „Beim Kauf von gebrauchter Software haben sich schon einige unserer Kunden die Finger verbrannt“, warnt Robert Helgerth von Microsoft. Die Microsoft-Anwältin Swantje Richters nimmt das notarielle Testat ins Visier:

„Selbsterstellte Lizenzurkunden oder notarielle Bestätigungen über den angeblichen Lizenzwerb sind unserer Meinung nach kein gültiger Nachweis.“

Trotz anhaltender Verunsicherungen durch Microsoft kann sich Schneiders Kundenliste sehen lassen. Zudem hilft es offenbar unheimlich, wenn öffentliche Einrichtungen wie etwa die Verwaltung der Landeshauptstadt München zu den Referenzen gehören. Im Werbeprospekt findet sich sogar eine Lobrede des Münchener Oberbürgermeisters Christian Ude auf Usedsoft. Bis dato haben sich 2000 Kunden von den Vorzügen gebrauchter Software-Lizenzen überzeugen lassen. Darunter bekannte Namen der Konsumgüterwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie: Edeka, Douglas, Kaufland, Markant, Rewe, Tegut sowie Harry Brot oder Oetker.

Der enge Bezug zur Konsumgüterbranche kommt nicht von ungefähr. Hinter dem einnehmenden Auftritt von Geschäftsführer Peter Schneider steht ein stiller Gesellschafter, der in der Branche kein Unbekannter ist: Andreas Bremke. 2003 trennt sich das Familienunternehmen Bremke & Hörster unter seiner Führung von 35 Familien-SB-Warenhäusern und rund 60 Supermarkt-Standorten. Die kurz zuvor für viel Geld angeschaffte SAP-Software ist plötzlich überflüssig. Unter der Federführung von Reinhard Schütte, damals IT-Geschäftsführer des westfälischen Mittelständlers und heute Edeka-Vorstand, wurden die eben eingeführten SAP-Lizenzen wieder verkauft. LZ-Informationen zufolge sind sie gemeinsam mit Schütte zur Dohle-Handelsgruppe gewechselt.

Zur gleichen Zeit bereits tingelt Peter Schneider auf der Suche nach In-

vestoren für seine Geschäftsidee durchs Land. Zunächst mit mäßigem Erfolg. Schließlich kommt er über die Deutsche Bank mit Bremke in Kontakt. Beide entscheiden schnell für sich, das Recyclen von Softwarelizenzen aus Insolvenzbeständen mit den weitreichenden Kontakten des Arnberger Handelshauses und heutigen Immobilienverwalters zu verknüpfen. Für die Querschüsse des Widersachers Microsoft hat der heute 49-jährige Bremke gleichfalls wenig Verständnis. „Genauso gut könnte BMW versuchen, den Verkauf von gebrauchten Autos zu verbieten. Wir recyceln in Deutschland wie verrückt, da kann man doch auch Software-Lizenzen recyceln. Volkswirtschaftlich wäre alles andere doch ein Riesen-Unsinn.“

„No risk – no fun“

Experten schätzen das Marktpotenzial für Second-Hand-Software in Europa auf 300 bis 400 Millionen Euro. In Deutschland tummeln sich neben Usedsoft Player wie die auf Banken spezialisierte Preo Software AG, Susensoftware und die U-S-C GmbH, die sogar einen Online-Shop betreibt. 2008 erlöste Usedsoft rund 10 Millionen Euro. Inzwischen ist die Anzahl der Mitarbeiter auf 50 angewachsen, die Expansion ins europäische Ausland läuft auf Hochtouren. Im Vergleich mit Microsoft sind sie alle Zwergge. Der US-amerikanische Hersteller beschäftigt in Deutschland rund 2 200 Mitarbeiter, weltweit ganze 93 000, bei einem Konzern-Umsatz von knapp 60 Milliarden US-Dollar.

Beschert der Dauerbeschluss durch den Software-Giganten den beiden keine schlaflosen Nächte? „No risk – no fun“, gibt sich Schneider kämpferisch. Und: „Uns war klar, dass es krachen wird.“ Er vergleicht seine Mannschaft gerne mit den 300 Spartanern im Kampf gegen das Heer des persischen Königs Xerxes bei den Thermopylen. In einer scheinbar aussichtslosen Schlacht wehrten die Griechen unter ihrem Anführer Leonidas die zahlenmäßig weit überlegenen Perser zunächst erfolgreich ab – dank des nur wenige Meter breiten Schlachtfeldes an dem Engpass zwischen Meer und Kallidromosgebirge. „Unser Engpass ist der Erschöpfungsgrundsatz, der uns die notwendige Rechtssicherheit gewährt“, sagt Schneider. Am Ende erzwangen die Perser unter hohen Verlusten doch noch den Durchbruch. Sollte aus dem ungleichen Kampf mit Microsoft ebenfalls der übermächtige Gegner als Sieger hervorgehen, hat Bremke mit Schneider eine Vereinbarung: „Er geht ins Kloster und ich lese ihm täglich Microsoft-Lizenzbedingungen vor.“

LZ 10-10



Im Widerstand vereint: Peter Schneider (l.) und Andreas Bremke bieten dem großen Gegner Microsoft die Stirn.

LUDWIG HEIMRATH