

## Gebrauchte Hard- und Software: So sparen Firmen richtig Geld

**Der Markt für Software aus zweiter Hand hat sich in Deutschland längst etabliert - Vista sorgt für zusätzliche Nachfrage. Second-Hand-Hardware liegt bei Firmen ebenfalls im Trend, da sie sich für den Käufer wie den Verkäufer lohnt.**

Von Peter Marwan  
ZDNet  
25. März 2008, 10:53 Uhr

Das Marktforschungsunternehmen [Gartner](#) schätzt, dass jährlich weltweit bis zu 55 Millionen PCs und Notebooks in den Gebrauchtmärkten wandern. Im kommenden Jahr, so prognostizieren die Analysten, sollen es sogar 110 Millionen sein. Auch bei Software zieht der Markt an. Die [Experton Group](#) untersuchte im Herbst vergangenen Jahres die Bereitschaft von Firmen mit mehr als 500 Mitarbeitern zur Verwertung nicht benötigter Softwarelizenzen. Laut der Studie beschäftigen sich bereits 14 Prozent der befragten 120 Unternehmen aktiv damit. Tendenziell gilt dabei: Je größer das Unternehmen ist, desto höher ist die Bereitschaft, sich mit der Wiedervermarktung von einmal erworbener Software auseinanderzusetzen.

Der große Vorteil von Software ist, dass bei ihr im Gegensatz zu Hardware Abnutzung und Verschleiß keine Rolle spielen. Zusätzlich kann der Kauf gebrauchter Software interessant sein, um in den Genuss von besonderen Vorteilen wie Upgrade-Pfaden zu gelangen. "Viele IT-Verantwortliche in deutschen Unternehmen wissen nicht, welche ungenutzten Werte in ihren Kammern schlummern", sagt Axel Oppermann, Advisor bei der [Experton Group](#).

"Die Neigung zur Veräußerung von Anlagevermögen im Bereich der Softwarelizenzen wird sich in den kommenden Jahren stark ausweiten. Ich gehe davon aus, dass wir in 18 bis 24 Monaten Nutzungsgrade in dem betrachteten Unternehmenssegment von über 30 Prozent ermitteln können", fasst Oppermann seinen Eindruck aus den Gesprächen mit Anwendern zusammen.

Bei Hardware stehen andere Aspekte im Vordergrund. In einigen Bereichen, etwa bei höherwertigen Netzwerkprodukten oder Servern, greifen einige Unternehmen auf gebrauchte Hardware zurück, weil die Lieferzeiten der Hersteller bei Originalersatzteilen für ältere Geräte oft unakzeptabel lang sind. Andere Teile wurden bereits aus dem Programm genommen und sind überhaupt nicht mehr lieferbar. Ein anderes Segment sind Firmen, die sich auf diesem Wege Hardware kaufen, die sie sich sonst gar nicht leisten könnten. So wandern Router und Switches etwa aus der Telekommunikationsbranche in mittelständische Unternehmen, wo sie dann noch jahrelang ihre Dienste verrichten.

### Rechtssicherheit und Vista beflügeln den Markt für gebrauchte Software

Ganz anders als bei Hardware ist der Markt für gebrauchte Software in Deutschland recht übersichtlich. Die [Experton Group](#) sieht die Firma [Usedsoft](#) mit rund 50 Prozent Marktanteil als eindeutigen Marktführer, außer der [Preo AG](#) und [U-S-C](#) spielen die anderen Marktteilnehmer bisher kaum eine Rolle. [Usedsoft](#) unterscheidet sich außerdem in einem wichtigen Punkt von den beiden Mitbewerbern: Das Unternehmen bietet nur gebrauchte Software an, die beiden anderen verdienen ihr Geld auch mit Beratung rund um Lizenzmanagement.

[U-S-C](#) konzentriert sich dabei auf Produkte von [Microsoft](#), [Adobe](#) und [Autodesk](#), bietet aber auch [SAP](#)- und [Citrix](#)-Lizenzen an. Seit Anfang 2007 ist der Dienstleister "Microsoft Gold Certified Partner", seit Anfang 2008 als [Software Asset Management Solution Partner](#) auch offizieller Lizenzgutachter von [Microsoft](#).

Die Hamburger [Preo AG](#) kombiniert den Vertrieb gebrauchter Lizenzen ebenfalls mit der Lizenzoptimierung. So sollen sich die Anschaffungskosten um bis zu 50 Prozent reduzieren lassen, aber auch dafür gesorgt werden, dass langfristig die laufende Softwarekosten geringer werden. Schwerpunkt der Tätigkeit sind [Microsoft](#)-Lizenzen. Als Lizenzmakler bringen die Hamburger vor allem Nachfrage und Angebot zusammen: Dazu haben sie eine [Übersichtstabelle](#) auf ihren Webseiten eingerichtet.

[Usedsoft](#) als den Markt dominierendes Unternehmen stand in den vergangenen Jahren besonders im Rampenlicht – zunächst vor allem im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten um die Rechtmäßigkeit ihres Handelns. Der Disput mit [Oracle](#) beschäftigte jahrelang Gerichte und Medien – scheint nun aber weitgehend ausgestanden zu sein: "Die Rechtslage ist dank einiger Gerichtsurteile in der Vergangenheit nun weitgehend klar", erklärt Geschäftsführer [Peter Schneider](#). "Lizenzen dürfen generell weiterverkauft werden, der einzige Punkt, in dem noch etwas Unsicherheit herrscht, sind online übertragene Lizenzen." Dieser Punkt betrifft aber eigentlich nur [Oracle](#).

[Schneider](#) ist es wichtig, zu betonen, dass "Microsoft uns nie verklagt hat. Im einzigen Verfahren, in dem es um [Microsoft](#)-Lizenzen ging, klagte ein Händler gegen [Usedsoft](#) - und der erhielt mit dem Urteil des Landgerichts Hamburg eine eindeutige Abfuhr."

Ohnehin würden Kunden heute kaum noch nach den Rechtsgrundlagen fragen. Und wenn, dann kann [Schneider](#) so prominente Fürsprecher wie den Münchener Oberbürgermeister [Christian Ude](#) anführen: "Als wir als Übergangslösung bis zur planmäßigen stufenweisen Linux-Migration 2000 weitere [Windows 2000](#)-Lizenzen benötigten, haben wir von vorne herein gebrauchte Software ausgeschrieben. Die Stadt München sieht nicht ein, für Software mehr als nötig zu zahlen. Über 50 Prozent Ersparnis gegenüber dem Preis für Neuware sprechen eine deutliche Sprache. Nach genauer juristischer Prüfung hatten wir auch keinerlei rechtliche Bedenken. Wir sind der Überzeugung, dass der Handel mit gebrauchter Software vollkommen legal ist. Von [Microsoft](#) liegt eine schriftliche Bestätigung vor, dass lizenzrechtlich alles in Ordnung ist."

Vor diesem Hintergrund entwickelt sich das Geschäft prächtig: Der Umsatz von 4,1 Millionen 2006 konnte 2007 mehr als verdoppelt werden, und auch für 2008 rechnet [Schneider](#) erneut mit einer Umsatzverdopplung. Dazu trägt nicht zuletzt [Microsoft](#) bei: "Viele Firmen sehen überhaupt nicht ein, warum sie auf [Windows Vista](#) migrieren sollen – aber ältere [Windows](#)-Versionen werden von [Microsoft](#) nicht mehr wie gewünscht angeboten. Diese Unternehmen wenden sich dann an uns. Aber auch die gestiegenen Hardwareanforderungen von [Vista](#) spielen uns in die Hände: Wer ältere Hardware weiter betreiben will, kann oft gar nicht migrieren und braucht dann ebenfalls ältere [Windows](#)-Software – die er eigentlich nur noch gebraucht bekommt."