



Foto: Bilderbox

BERND LIENING

## Strittiges Handelsgut

Der Handel mit gebrauchter Software entwickelt sich zu einem lebhaften Geschäft. Einige Erstanbieter bestreiten, dass der Weiterverkauf legal ist. Gerichtsurteile bestätigen aber, dass gebrauchte Software gehandelt werden darf – vorausgesetzt, es werden bestimmte Auflagen erfüllt.

► Im Gegensatz zu fast allen anderen Produkten nutzt sich Software nicht ab. Eine „gebrauchte“ Lizenz hat für den Käufer den gleichen Wert wie eine neue – mit dem Unterschied, dass der Käufer sie zu wesentlich günstigeren Konditionen erwerben kann. Das hat sich inzwischen bei privaten PC-Freaks, die bei Ebay fündig werden, genauso herumgesprochen wie in mittelständischen Unternehmen, Konzernen und bei der öffentlichen Hand, die ihren Großbedarf bei einem der fünf Profi-Händler in Deutschland decken können.

“Der Umsatz explodiert” beschreibt ein Sprecher der auf den An- und Verkauf von gebrauchten Softwareprodukten spezialisierten Usedsoft GmbH, München, den aktuellen Gang der Ge-

schäfte. Nach 4,1 Mio. Euro im Jahr 2006 strebt Usedsoft 10 Mio. Euro Umsatz noch in diesem Jahr an. Ähnlich euphorisch äußern sich auch die anderen Gebraucht-Software-Händler, ob U-S-C (Universal Software Center) in München, Susensoftware und 2ndsoft, beide in Aachen ansässig, oder die Hamburger Preo AG. Vor allem mit Microsoft- und SAP-Lizenzen habe die Susensoftware GmbH ihren Umsatz bereits im vergangenen Jahr auf 5 Mio. Euro verdoppeln können, berichtet Inhaber Axel Susen und plant für das laufende Jahr eine abermalige Verdoppelung auf 10 Mio. Euro.

Eine Studie der Experton Group kommt zu dem Ergebnis, dass hierzulande rund 30 Mio. Euro mit gebrauchter Software umge-

setzt werden und das Marktvolumen in den nächsten Jahren auf 400 Mio. Euro anschwellen kann. In Deutschland sollen rund 6,1 Mrd. Euro in Form von ungenutzten Softwarelizenzen brachliegen - an Nachschub für den Gebrauchtmrkt herrscht also kein Mangel. Kein Wunder, dass die Zahl der Unternehmen, die Gebrauchtssoftware anschaffen, schnell wächst. Usedsoft hatte 2004 rund 50 Kunden, inzwischen sind es über 400.

Die Hamburger Preo Software AG geht davon aus, dass schon mittelständische Unternehmen mit Software-Remarketing und Lizenzoptimierungen bis zu 350.000 Euro einsparen können. „Allein die Möglichkeit zur Standardisierung auf ältere Softwareversionen über gebrauchte Lizenzen reduziert die Kosten um 30 bis 50 Prozent“, sagt Vorstand Boris Vöge. Der Weg dahin sei einfach: „Nach einer Analyse des Bedarfs und der vorhandenen Lizenzen ist zu entscheiden, wo Softwarelücken durch günstige gebrauchte Software geschlossen und welche Lizenzüberhänge verkauft werden können.“ Die Berliner Volksbank



**Hartwig Hopfenzitz**



CIO, Deutsche Woolworth

„Der Kauf und Verkauf gebrauchter Software hilft uns, signifikant Kosten zu sparen.“

beispielsweise hat 2006 für ihre Mitarbeiter 2.800 gebrauchte Microsoft-Office-XP-Lizenzen gekauft und damit laut Preo eine Kostenersparnis von 750.000 Euro realisiert. Namhafte Handelsunternehmen arbeiten seit Jahren mit gebrauchte Software. „Wir konnten im Vergleich zum Neupreis der Lizenzen rund 66 Prozent an Kosten sparen“, erklärte Bernd Hilfers, IT-Chef bei Edeka. Edeka benötigte ein Microsoft-Office-Professional-Paket und hat die Vorgängerversion bei Usedsoft zu einem

**rt Anbieter gebrauchter Software**

	Gründungs-jahr	Umsatz 2006 in Mio. €	Umsatz Plan 2007 in Mio. €
HHS Usedsoft GmbH, München	2003	4,1	10
Preo Software AG, Hamburg	2005	k. A.	k. A.
Susensoftware GmbH, Aachen	2001	5	10
U-S-C GmbH, München	2003	k. A.	5
2ndsoft, Aachen	2005	1,5	k. A.

k. A. = keine Angabe, Quelle: Unternehmensangaben

Bruchteil des Marktpreises gekauft. Hartwig Hopfenzitz, CIO der Deutsche Woolworth, ist vom Geschäftsmodell, Software „gebraucht“ zu kaufen und zu verkaufen, ebenfalls sehr angetan, „weil es uns hilft, signifikant Kosten zu sparen.“

**Unterlizenziert?**

Auch unterlizenzierte Unternehmen, die eine Prüfung der BSA (Business Software Alliance) zu befürchten haben, können ihre Lizenzen kostengünstig mit gebrauchter Software erweitern und so einem möglichen Strafverfahren entgehen. Nach Schätzungen der BSA sind in Deutschland etwa 27 Prozent der Unternehmen unterlizenziert.

Durch den Verkauf von ungenutzten Lizenzen können Unternehmen Geld verdienen oder direkt Kosten sparen, wenn sie diese beim Erwerb von neuer Software in Zahlung geben. Nach Worten von USC-Chef Peter Reiner entscheiden sich immer mehr Unternehmen nur deshalb für eine frühzeitige Umstellung ihrer IT-Systeme auf eine aktuelle Softwareversion - zum Beispiel durch Austausch einer Office-XP-Landschaft in Office 2007 -, weil sie die alte Software in Zahlung geben können und so das benötigte IT-Budget um einen zweistelligen Prozentsatz senken können. So sorgt der Gebrauchtmrkt also dafür, dass auch der Markt der neuen Software zusätzliche Nachfrageimpulse



**Die mobile Lösung im Handyformat**



**DATALOGIC™  
memor**  
http://memor.datalogic.com

Für mobile Barcodeerfassungen gibt es jetzt ein neues, kleines, leichtes, vielseitiges und robustes Terminal - Datalogic Memor™. Er ist als betriebsfertiges Lösungspaket erhältlich und zeichnet sich durch sein scharfes und helles QVGA-Touch-Screen Display und seine intuitive Tastatur aus. Datalogic Memor ist die kostengünstige Lösung mit innovativer Technologie für Lager-, Inventur-, Kommissionier- und Warenein-/ausgangs-Anwendungen im Retail Bereich und in einfacher Industrieumgebung.



[www.datalogic.com](http://www.datalogic.com)

erhält. Ein Grund, warum die großen Business-Softwareanbieter wie Microsoft, Oracle und SAP eng mit Gebrauchthändlern zusammenarbeiten und ihre Zustimmung zum Weiterverkauf gebrauchter Software erteilen. Peter Reiner betont, dass in Deutschland rund 80 Prozent der Gebrauchtsoftware mit dem „Segen“ der Softwarehersteller gehandelt wird, die Erwerber also von deren Seite keinerlei Sanktionen fürchten müssen. Reiners Unternehmen USC handelt sowohl mit neuer als auch gebrauchter Software und trägt sogar den Titel „Microsoft Gold Certified Partner“, steht damit auf gleicher Stufe wie die großen Beratungshäuser.



**Dr. Reinhard Schütte**



**Geschäftsführer IT und Organisation,  
Dohle Handelsgruppe**

*„Versuche, den Handel mit gebrauchter Software zu kriminalisieren, sind mehr als fragwürdig und aus Käufersicht nicht nachvollziehbar.“*

Unternehmen aller Branchen realisieren allmählich, dass sich unvermutetes „Tafelsilber“ auf ihren Rechnern befindet. Beispielsweise dann, wenn zuvor teuer eingekaufte Software durch strukturelle Veränderungen überflüssig wird und nun „verstaubt“. „Schließlich käme auch niemand auf die Idee, nach dem Kauf eines neuen Wagens den alten direkt zum Schrottplatz zu bringen. Warum sollte dies bei Software-Lizenzen anders sein?“, meint Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider.

Ganz so einfach wie beim Gebrauchtwagenhandel geht es auf dem Markt der Secondhand-Software allerdings nicht zu. Führende Software-Unternehmen sehen den schwunghaften Handel mit Gebrauchtsoftware durch „freie“ Händler gar nicht gerne und gehen gerichtlich dagegen vor. Besonders vehement warnt Microsoft vor „Risiken der Verwendung gebrauchter Software“ und vertritt die Auffassung, dass so genannte Volumenlizenzen, also die Vervielfältigung einer auf einem Datenträger gespeicherten Software auf eine bestimmte Anzahl von Rechnern, nicht ohne Zustimmung von Microsoft weiterverkauft werden dürfen. Nicht zuletzt die Tatsache, dass kurz nach Erscheinen einer neuen Softwareversion, aktuell zum Beispiel „Office 2007“, „gebrauchte“ Versionen davon in großen Stückzahlen zu Schnäppchenpreisen auf den Markt kommen, ist dem Softwareriesen ein Dorn im Auge. Ein Insider erläutert das Zustandekommen solcher Geschäfte: Ein Großunternehmen benötigt 1.500 Lizenzen, kauft aber 2.000 mit entsprechend hohen Mengenerbatten. Die überflüssigen 500 werden mit kleinem Aufschlag an einen Gebrauchthändler weitergegeben, der sie wiederum einzeln oder in kleinen Paketen mit immer noch deutlichem Preisvorteil gegenüber „Neuware“ auf den Markt bringt.

„Das Verbreitungsrecht an einem Softwarepaket kann sich erschöpfen, nicht aber ein vertraglich eingeräumtes Vervielfältigungsrecht“, so der Standpunkt von Microsoft. Wenn Lizenzen aus Volumenlizenzpaketen ohne Zustimmung übertragen werden, handelt es sich nach Ansicht von Microsoft um Raubkopien. Im März 2007 hat das Unternehmen eine bundesweite „Aufklärungskampagne zu gebrauchter Software“ gestartet und gewarnt, dass Geschäftsführern beim Einsatz illegaler Software Freiheitsentzug drohe.

Usedsoft-Geschäftsführer Peter Schneider bezeichnet das Raubkopie-Argument von Microsoft als „absoluten Unsinn“ und bezieht sich auf ein Urteil des Landgerichts Hamburg vom Juni 2006 (Az. 315 O 343/06), in dem es heißt: „Der Verkauf bzw. die Veräußerung einzelner Microsoft-Lizenzen, die zuvor im Rahmen von Volumenlizenzverträgen (...) abgegeben worden waren, ist auch ohne Zustimmung von Microsoft wirksam möglich.“ Beim so genannten Erschöpfungsgrundsatz (die Rechte des Verkäufers am Produkt erschöpfen sich mit dem Verkauf desselben) handelt es sich nach Ansicht des Landgerichts Hamburg um „zwingendes Recht, das nicht vertraglich abbedungen werden kann“.

## Verkauf möglich

Bereits am 6. Juli 2000 hatte der Bundesgerichtshof klargestellt, dass Hersteller mit dem Erstverkauf von Software auch das Recht abgeben, diese Software weiterzuverkaufen. Mit diesem Urteil entschied der BGH gegen Microsoft, dass das Urheberrecht eines Softwareherstellers sich in dem Moment „erschöpft“, in dem die Software erstmalig „in Verkehr gebracht“, also verkauft wird.



**Henry Taubald**



**Geschäftsführer Konzerneinkauf  
Karstadt Quelle**

*“Der Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen ist in meinen Augen eine absolut sinnvolle und richtige Sache.“*

Auch der Softwarekonzern Oracle hat sich in Usedsoft „verbissen“ und eine Klage gegen den Handel mit online übertragenen Oracle-Lizenzen vor dem Landgericht München angestrengt. Am 15. März 2007 hat das Gericht der Klage stattgegeben. Danach bleibt es Usedsoft untersagt, online übertragene Oracle-Lizenzen weiterzuverkaufen. Usedsoft betont, dass dieses Urteil nur Oracle-Lizenzen betrifft, und auch nur dann, wenn diese online in den Verkehr gebracht wurden.

## DIE RECHTSPRECHUNG

**„Erschöpfte Rechte“**

► Grundsätzlich ist der Handel mit gebrauchter Software zulässig. Das ergibt sich einem Urteil des Bundesgerichtshofs zufolge aus dem „Erschöpfungsgrundsatz“: Das Zugriffsrecht des Herstellers hat sich erschöpft, sobald er sein Produkt verkauft hat. Allerdings handelt es sich bei Computerprogrammen um urheberrechtlich geschützte Werke. Die Software-Hersteller haben nach dem deutschen Urheberrecht zwar das Recht, darüber zu bestimmen, wer das Programm nutzen darf und zu welchem Preis es verkauft werden soll (§§ 15 Abs. 1, 17 Abs. III, IV, 31 Abs. I UrhG). Nach dem Wortlaut der Sonderregelung des § 69c Nr. 3 S. 2 UrhG, der speziell für Computer-Programme gilt, verlieren sie dieses Recht aber mit dem Verkauf. Die Hersteller können folglich nicht darüber bestimmen, an wen die Software weiterverkauft wird, und sie haben auch keine Möglichkeiten, den Preis zu bestimmen. Das oberste deutsche Gericht, der BGH, hat am 6.7.2000 in einem Urteil (Az.: 1 ZR 244/197) entschieden, dass die von einigen Herstellern gewünschte Bindung so genannter OEM-Software an bestimmte Hardware unzulässig ist und auch OEM-Software grundsätzlich frei gehandelt werden darf. ●

Oracle liefert seinen Kunden beim Kauf neuer Software nur dann eine CD mit, wenn die Käufer ausdrücklich darum bitten. Schneider erklärte nach Verkündung des Urteils: „Man kann nur allen Unternehmen raten, beim Software-Kauf immer auf einer CD zu bestehen, um sich das Eigentum an der Software zu sichern, für die sie schließlich bezahlt haben.“ Dann können Unternehmen nach gängiger Rechtsprechung auf jeden Fall frei über ihre Software verfügen und diese auch weiterverkaufen. USC-Chef Peter Reiner gibt diesen Rat: „Ersterwerber sollten sich auf jeden Fall von Oracle bestätigen lassen, dass sie die Datenbank wieder verkaufen dürfen.“

Usedsoft will gegen die Entscheidung des Landgerichts Berufung vor dem OLG München einlegen und notfalls eine Entscheidung vor dem Bundesgerichtshof herbeiführen. Endgültige Klarheit bezüglich der Online-Lizenzen wird also erst eine höchstrichterliche Entscheidung bringen.

Bei Handelsunternehmen, die mit gebrauchter Software arbeiten, hat das Oracle-Urteil für reichlich Irritationen gesorgt. Nach Ansicht von Usedsoft-Kunde Dr. Reinhard Schütte, Geschäftsführer IT und Organisation der Dohle Handelsgruppe (Hit) in Siegburg, widerspricht die Argumentation von Oracle der Praxis der Rechnungslegung. Schütte: „Wenn ein Unternehmen ein Nutzungsrecht an einer Software erwirbt, wird dieses Nutzungsrecht in der Bilanz des Käufers aktiviert. Diese Aktivierung ist an den Erwerb von Eigentum gebunden. Umgekehrt heißt dies: Wenn Unternehmen Software nicht als Eigentum erwerben, wäre Software kein bilanziell aktivierungsfähiger Vermögensgegenstand mehr. Es würde sich bei Software dann um sofort abzugsfähigen Aufwand handeln. Die Steuerverluste, die dem Fiskus daraus erwachsen, wären immens.“

Woolworth-CIO Hartwig Hopfenzitz sieht die Sache ähnlich: „Wenn man an online bezogener Software, was heutzutage ja ein durchaus üblicher Weg ist, kein Eigentumsrecht erwirbt, kann man diese auch nicht in der Bilanz aktivieren. Das bedeutet, dass Hunderttausende von Bilanzen falsch wären und korrigiert werden müssten. Die Folgen wären dramatisch.“

Deutliche Worte fand Henry Taubald, bei KarstadtQuelle als Geschäftsführer für den Konzerneinkauf zuständig: „Die Software-Hersteller wollen den Kunden und den Händlern von ‚gebrauchter‘ Software Angst machen, ihnen einreden, dass sie etwas Illegales tun, dass sie sich kriminell verhalten. Diese Kriminalisierung von Kunden und Gebrauchthändlern ist eine Dreistigkeit.“

Es melden sich Rechtsexperten zu Wort, die ebenfalls überzeugt sind, dass eine restriktive Handhabung beim Handel mit Softwarelizenzen rechtlich nicht haltbar ist. Dr. Olaf Sosnitz, Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg, hält die im Münchener Oracle-Urteil für unzulässig erklärte „Aufspaltung“ eines Volumen-

ANZEIGE

**Populäre Software-Irrtümer, Folge 1**

# Es gibt keinen Grund für einen CIO, gebrauchte Software zu kaufen.

**Ha, ha, ha!**

Neben dem Hauptgrund, nämlich viel Geld zu sparen, gibt es eine Reihe viel wichtigere Argumente für den Kauf gebrauchter Software. Beispielsweise arbeiten viele Kassensysteme im Handel noch mit „alten“ Betriebssystemen wie Windows 98.

[info@usedSoft.com](mailto:info@usedSoft.com) · [www.usedSoft.com](http://www.usedSoft.com)

**usedSoft®**  
sicher mehr Wert

vertrages in einzelne Lizenzen „in Wirklichkeit“ nur für „eine Hilfskonstruktion zur Sicherung der gegenwärtigen Preispolitik des Softwareunternehmens“. Sosnitzer: „Wenn ein Autovermieter ein größeres Kontingent an Kraftfahrzeugen vom Hersteller, natürlich gegen entsprechende Rabattgewährung, erwirbt, hindert dies den Autovermieter auch nicht, einzelne Fahrzeuge günstiger weiterzuveräußern.“

## Problemfall Onlinekauf

Sosnitzer hält die unterschiedliche rechtliche Behandlung von auf Datenträger gespeicherter und online übermittelter Software grundsätzlich für nicht haltbar. Auch beim Download von Software müsse der allgemeine Erschöpfungsgrundsatz gelten.

Die Online-Übermittlung von Software stehe der zur Verfügungstellung von Datenträgern wertungsmäßig völlig gleich. Der Jurist: „Es ist nicht einzusehen, warum der Urheber durch die Zufälligkeit der Art und Weise der Übermittlung der Software die Reichweite der Erschöpfung des Verbreitungsrechts kontrollieren können soll.“

Von einer generellen Benachteiligung der Anbieter durch Gebrauchthändler könne keine Rede sein, meint der Würzburger Professor: „Ihnen bleibt es unbenommen, auf das neue Geschäftsfeld dadurch zu reagieren, dass sie entweder Software nur noch zeitlich befristet zur Verfügung stellen oder aber ihre Preisstruktur anpassen.“ •

**Kontakt:**

redaktion@ehi.org

### GEBRAUCHTE NETZWERKTECHNIK

## Von weißen und von schwarzen Schafen

Sowohl unabhängige IT-Anbieter als auch Anbieter von gebrauchter Informationstechnologie befürchten, durch Herstellerkampagnen in einen Topf geworfen zu werden mit unseriösen Schwarzhändlern und sehen sich in einer unerwünschten Graumarkt-Situation.

► Neben Händlern für gebrauchte Software und andere gebrauchte IT-Komponenten gibt es auch unabhängige Reseller von Informationstechnologie. Dazu zählt das Wanzlebener Unternehmen Tecowin, ein unabhängiger Anbieter von Netzwerkhardware. Händler wie der IT-Broker Tecowin sehen es so, dass sich IT-Produzenten verstärkt gegen einen natürlich sich entwickelnden freien Markt wehren, indem sie ihn abwertend als Graumarkt bezeichnen.

Hauptargumente der Hersteller seien, dieser „Graumarkt“ begünstige die Verbreitung gefälschter Teile, und nicht direkt vom Hersteller erworbene Computerkomponenten aus zweiter Hand seien qualitativ unberechenbar.

## Tests und Kontrollen

Tecowin weist darauf hin, dass das Reselling von Originalprodukten sowie der Handel mit gebrauchten Produkten in der Marktwirtschaft üblich ist und es sich dabei nicht um einen Graumarkt handelt. Seriöse Händler seien im eigenen Interesse darauf bedacht, nur einwandfreie Originalware anzubieten. Tests beim Wareneingang sind laut Max Kühne, Managing Director von Tecowin, ebenso die Regel wie regelmäßige Kontrollen der Lieferanten. Tecowin ist Mitglied der Organisation UNEDA (United Network Equipment Dealer Association), einer internationalen Vereinigung von IT-Resellern, deren Ziel es u.a. ist, Standards für den Gebrauchtmittelmarkt zu etablieren.

Auch für den Endkunden entstehen laut Kühne Nachteile durch die herrschende Konfliktsituation: „Wer nach steuer-



**Max Kühne**



**Managing Director  
Tecowin GmbH**

*„Eine Belieferung mit ungeprüfter Secondhand-Ware, illegal nachgemachten Geräten und nicht originalen Produkten käme einer Existenzaufgabe gleich.“*

licher Abschreibung seiner Geräte deren Verkauf plant, muss aufgrund solcher Aussagen mit Wertverlusten rechnen.“ Potenzielle Käufer könnten, durch die Warnungen der Hersteller eingeschüchtert, für Secondhand-Ware nur noch weniger zu zahlen bereit sein.

Der IT-Gebrauchtmittelmarkt ist lukrativ. Laut Tecowin verdienen spezialisierte Anbieter allein mit Gebrauchtgütern der Marke Cisco 200 bis 300 Mio. Dollar pro Jahr, das entspricht immerhin sieben Prozent vom Konzernumsatz des IT-Anbieters.

Auch wenn verständlich ist, dass große IT-Konzerne das Geschäft mit Secondhand-Artikeln lieber in eigener Regie führen wollen, so sind sie laut Tecowin gar nicht in der Lage, die Nachfrage zu befriedigen. Vor allem fehlten für Klein- und Mittelständler relevante Neugeräte zu attraktiven Preisen im Sortiment. Diese Klientel beispielsweise kann bei seriösen Resellern und Gebrauchtgüter-Anbietern oft passende Lösungen finden. •