

Gebrauchte Software:

Unvermutetes Tafelsilber

Was geschieht gemeinhin mit Dingen, die man nicht mehr benötigt? Die Antwort ist einfach: Man versucht, sie so gewinnbringend wie möglich zu verkaufen. An den Gebrauchtwagenhändler, an Privatpersonen oder Unternehmen, über ebay oder auf dem Flohmarkt. Für gebrauchte Software scheint diese Selbstverständlichkeit allerdings nicht zu gelten. Zumindest noch nicht, denn in manchen Bereichen ist sicherlich gewisses Einsparpotenzial vorhanden. Und die notwendige Rechtssicherheit besteht auch, sofern sich alle Beteiligten an die Spielregeln halten.

↳ „Wir waren ja alle so erzogen, die Lizenzbedingungen der Softwarehersteller als geltendes Recht zu sehen. Doch diese Annahme ist falsch“, versichert Peter Schneider, Geschäftsführer und Gründer der Münchner usedSoft GmbH, die sich auf den An- und Weiterverkauf gebrauchter Softwarelizenzen – und zwar auf Kopierlizenzrechte, keine „boxed“ Produkte – spezialisiert hat. Anlässlich einer Podiumsdiskussion des EuroHandelsinstituts erläuterte Schneider den anwesenden Chefeinkäufern mittelständischer und großer Handelsunternehmen, wie er auf das Geschäftsmodell gestoßen war: „In meiner damaligen Funktion als Geschäftsführer eines Software-Vertriebsunternehmens machte mir der IT-Manager eines Kunden Ende 1999 den Vorschlag, mir 70 Lizenzen einer Emulationssoftware zurückzuverkaufen, die er zwei Jahre zuvor bei mir erworben hatte. Bevor ich mich aufregen konnte, schilderte er mir auch schon die mögliche Lösung des Problems.“ Dass er nämlich einen Kollegen in Berlin habe, der 100 Lizenzen exakt dieser Software benötigte, und Schneider somit lediglich 30 weitere Lizenzen hinzufügen müsste. Am Anfang überwog die Skepsis, doch nach der Prüfung des Vorgangs durch einen Rechtsanwalt konnte Schneider etwaige Schwierigkeiten weitgehend ausschließen.

Schneider fährt fort: „Der Anwalt ließ sich die Lizenzbedingungen des Herstellers schicken, die jede Menge Wunschenken und Rechtsunerhebliches enthielten. Schließlich konnten wir das Geschäft ohne Probleme durchführen.“ Dieser Rechtsanwalt war es dann auch, der Schneider im Sommer 2000 ein Urteil des Bundesgerichtshofes* zum so genannten Erschöpfungsgrundsatz näher brachte (siehe S. 32). „Demnach“, so der usedSoft-Chef, „ist der Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen ebenso rechtens wie der mit Hardware oder

Gebrauchtwagen.“ Die einzige Voraussetzung besteht laut Schneider darin, dass die Software einmal gekauft worden sein muss. Damit war für ihn das Thema rechtlich durch. Zusätzlich liefert usedSoft allerdings ein kostenloses Notartest mit.

Doch die Rechtssicherheit ist nur ein erster – wenn auch sehr entscheidender – Schritt in Richtung eines funktionierenden Handels mit gebrauchter Software. Zunächst muss die Nachfrage der mittelständischen Anwenderunternehmen geweckt werden, die oft gar nicht wissen, dass sie Software auf diesem Wege beziehen oder veräußern können. Oftmals wissen sie ja noch nicht einmal, dass sie Überkapazitäten an Lizenzen mit sich herumschleppen und sich dadurch ungeahnte Werte in ihrem Besitz befinden.

**Juristische Anmerkung: »Hier beruft man sich auf das Urteil des Bundesgerichtshofes vom 6. Juli 2000 (I ZR 244/97, MMR 2000, 749), das sich auf OEM-Versionen bezieht. Dieser Entscheidung lässt sich jedoch nicht die grundsätzliche Zulässigkeit des Handels mit Softwarelizenzen entnehmen. Zutreffend ist, dass nach Auffassung des BGH der Endkunde, sprich der Zweiterwerber, nicht belangt werden kann. Er hat weder die Urheberrechte des Softwareherstellers verletzt, noch kann er wegen fehlender Vertragsbindungen zu dem Hersteller schuldrechtlich schadensersatzpflichtig gemacht werden. Anders stellt sich jedoch die Situation zum Erstkäufer dar. Ausdrücklich führte der Bundesgerichtshof aus, dass es „Softwareherstellern im Rahmen des kartell- und AGB-rechtlich Zulässigen unbenommen bleibt, ihre Vertragspartner vertraglich zu binden und sie zu verpflichten, bestimmte Verwendungsbeschränkungen an ihre jeweiligen Vertragspartner weiterzugeben.“*

Zwar dürfte bei einem Verkauf der Software auf Dauer – also nicht etwa einem Leasing oder einer Miete – eine den Weiterverkauf einschränkende Klausel in der Regel wegen Verstoßes gegen den urheberrechtlichen Erschöpfungsgrundsatz einer AGB-Kontrolle nicht standhalten und damit unwirksam sein. Rechtssicherheit besteht jedoch keinesfalls. So wird die Vereinbarung von pauschalen und beschränkten Weiterveräußerungsklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen wohl in der Regel als unwirksam erachtet werden. Insbesondere im Falle der Veräußerung von rabattierten Volumenzulizenzen sowie OEM-Versionen ist jedoch bislang ungeklärt, ob ein Weiterverkauf entgegen der Vertragsbedingungen zulässig ist. Auch die rechtliche Beurteilung von CPU- und Upgradeklauseln im Falle einer Weiterveräußerung ist und bleibt fragwürdig.« Peter Huppertz

Gefragt nach der Herkunft der Lizenzen, nennt Axel Susen, Geschäftsführer des Aachener Gebrauchtssoftwarehändlers Susensoftware, Insolvenzen, freigewordene Kapazitäten aus Fusionen oder Unternehmensverkleinerungen, Softwaremigrationen oder schlicht Überlizenzierungen in den Unternehmen. Auf die stößt er im Rahmen mehrerer Kooperationen mit auf IT spezialisierten Unternehmensberatern, die nach Einsparpotenzial in den Betrieben suchen und häufig bei ‚schlummernden‘ Lizenzen fündig werden. Microsoft-Pressesprecher Heiko Elmsheuser geht gar davon aus, dass 95 Prozent aller Mittelständler über- oder unterlizenzieren sind. Wichtig sei, sich mit der Thematik zu beschäftigen. „Wenn man das selbst nicht kann, sollte man sich externe Experten ins Haus holen. Durch Überlizenzierung kann man viel Geld verlieren.“

Eines dieser Beratungsunternehmen ist die Metrix Consulting GmbH aus Mönchengladbach. Die

Vorgehensweise beschreibt Gesellschafter Christoph Klecker: „Wir führen mithilfe einer speziellen Software eine Bestandsaufnahme, ein so genanntes Audit, der vorhandenen Lizenzen durch. Welche Software ist im Bestand und welche wird tatsächlich genutzt? Danach weiß der Anwender, ob er über- oder unterlizenzieren ist.“ Diese Prüfung koste zwar 5.000 bis 10.000 Euro, könne aber dazu beitragen, eine Menge Geld zu sparen. So könnten laut Klecker durch entsprechende Umverteilungen eventuell angedachte Neulizenzierungen vermieden werden. Oder man meldet den Überbestand den Lizenzhändlern, die wiederum über die entsprechenden Kontakte zu potenziellen Kaufinteressenten verfügen.

Lizenzbedingungen enthalten oft viel Wunschdenken

Um ein solches Geschäft sauber abzuwickeln, bedarf es laut Axel Susen aber in jedem Falle immer eines guten Kontaktes zum Lizenzgeber. Besonders dann, wenn nicht von Office- oder Grafik-Software die Rede ist, sondern von Unternehmenssoftware mit den entsprechend benötigten Gewährleistungs-, Wartungs- und Supportvereinbarungen. Susen beschreibt die Situation wie folgt: „Die Wartung kann man leider nicht mitkaufen, die entsprechenden Modalitäten müssen in jedem Einzelfall mit dem Lizenzgeber ausgehandelt werden. Der Käufer zeigt dem Lizenzgeber an, dass er der neue Eigentümer der Lizenzen ist, und bittet um ein vernünftiges Angebot für Wartung. Die Lizenzen werden dann beim Lizenzgeber übertragen.“ Und usedSoft-Chef Schneider ergänzt: „Grundsätzlich gilt, dass die Gewährleistung beim Hersteller bleibt. Hinsichtlich der Wartung könnte

Checkliste „gebrauchte Software“

Was gilt es beim Weiterverkauf gebrauchter Software zu beachten?

- Gehören die Lizenzen eigentlich mir oder einem Dritten (z.B. Leasinggesellschaft)?
- Sind die Lizenzen wirklich übrig?
- Ist die Software deinstalliert?
- Sind alle Sicherheitskopien gelöscht?
- Gab es Vorgängerversionen als Upgrade-Grundlage?
- Wie sieht die Lizenz aus (Kopierlizenz, physische Pakete mit CDs)?
- Lassen die Verträge und Lizenzbestimmungen den Verkauf zu?
- Hilft ein externer Berater?
- Was ist mit Datenträger, Verpackung und Handbuch?
- Liegen die Seriennummer, der Dongle und das Passwort vor?
- Ist der Wartungsvertrag rechtzeitig gekündigt?
- Trete ich selber im Markt auf oder nutze ich besser einen Vermittler?
- Habe ich den Lizenzbedarf zumindest mittelfristig geplant?

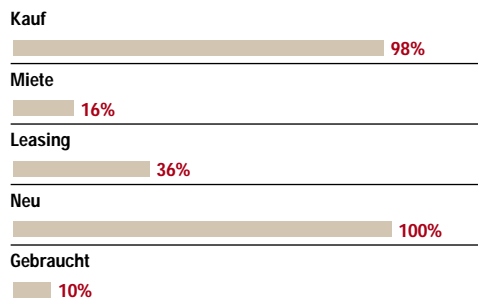
Für den Fall, dass Lizenzen fehlen, bietet sich natürlich an, gebrauchte so genannte Stille Software (Lizenzen) zu erwerben. Beim Kauf dieser Software-Lizenzen ist folgendes zu beachten:

- Welche wichtigen Dokumente müssen vorliegen?
- Kann der Bedarf an Lizenzen in kleine Pakete gestückelt werden? (Beispiel: Kopierlizenzen)
- Ist, wenn gewünscht, Softwarewartung möglich?
- Sind alle Haftungsfragen geklärt?
- Ist der Verkäufer seriös, hat er Referenzkunden?

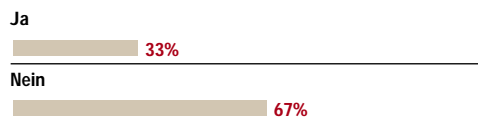
Quelle: Metrix Consulting GmbH

Wie finanzieren Sie Ihre IT?

(Mehrfachnennungen möglich)



Käme für Ihr Unternehmen der Kauf von gebrauchter Software in Frage?



Quelle: TechConsult für IT-MITTELSTAND



„Wir waren ja alle so erzogen, die Lizenzbedingungen der Softwarehersteller als geltendes Recht zu sehen. Doch diese Annahme ist falsch“, versichert **Peter Schneider**, Geschäftsführer und Gründer der Münchner usedSoft GmbH



Gefragt nach der Herkunft der Lizenzen, nennt **Axel Susen**, Geschäftsführer des Aachener Gebrauchtsoftwarehändlers Susensoftware, Insolvenzen, freigewordene Kapazitäten aus Fusionen oder Unternehmensverkleinerungen, Softwaremigrationen oder schlicht Überlizensierungen in den Unternehmen



„Ich freue mich immer, wenn ich einen niedrigeren Preis bezahlen kann. Wir haben gerade letztes wieder ein größeres Paket gekauft und einige tausend Euro sparen können. Rechtliche Probleme gab es bislang keine“, berichtet **Dr. Reinhard Schütte**, Geschäftsführer IT und Organisation bei der Dohle Handelsgruppe Service GmbH aus Siegburg



Stefan Jaeger, IT-Leiter beim Remscheider Automobilzulieferer Heyco, stand vor der Wahl, nicht mehr benötigte Lizenzen kommentarlos zu verschrotten oder sie zu veräußern. Er tat letzteres: Das Ergebnis: Jaeger erzielte für ca. die Hälfte des Bestandes Preise zwischen 25 und 40 Euro. Die andere Hälfte steht noch zum Verkauf

man vermuten, dass sich die Hersteller im theoretisch schlimmsten Falle sperren oder Apothekerpreise verlangen.“ Dies sei jedoch noch nicht vorgekommen.

Rechtsanwalt Peter Huppertz (siehe auch Seiten 32/33) aus Düsseldorf meldet jedoch aus juristischer Sicht an zwei Punkten Bedenken an: Zum einen übertrage keinesfalls der Lizenzgeber die Lizenzen, „denn nach dem Erstverkauf ist der Erstkäufer Inhaber der Lizenzen und nur er kann sie weiterübertragen. Soweit auf die Wartung abgestellt werden sollte, handelt es sich um einen Dienst- oder Werkvertrag, der allenfalls vom Zweitkäufer übernommen werden kann.“ Zum anderen weist Huppertz darauf hin, dass nach deutschem Recht Gewährleistungsansprüche nur gegen den jeweiligen Vertragspartner geltend gemacht werden können. Ein Zweitkäufer könne also keine Gewährleistungsansprüche des Erstverkäufers geltend machen, solange diese ihm nicht abgetreten wurden.

Problem Wartung und Support

Obwohl die Hersteller bestimmt nicht begeistert sind von der neu erwachsenen Konkurrenz mit den eigenen Produkten, scheint den Gebrauchtsoftwarehändlern allerdings kein allzu starker Wind mehr ins Gesicht zu blasen. Was einerseits an deren noch nicht wirklich großen Marktstärke liegen könnte, und zum zweiten daran, „dass bei Microsoft, SAP oder Oracle Experten arbeiten, die,“ so Schneider, „genau wissen, dass unser Geschäft juristisch nicht anfechtbar ist.“ Dies bestätigt Robert Helgerth, Direktor Mittelstand und Partner bei Mi-

crosoft Deutschland. Schließlich könne man niemandem verbieten, Software weiterzuverkaufen, denn das würde gegen geltendes EU-Recht verstoßen. Er schränkt allerdings ein, dass unterschiedlichste Vertragsformen existieren, aus denen man nicht so einfach Lizenzen heraus verkaufen könne. Heiko Elmsheuser ergänzt: „Man muss differenzieren, um welche Lizenzen es sich handelt. Es gibt Lizenzen wie etwa bei Navision, die kundenabhängig sind.“

Ein offizielles Statement des Branchenprimus SAP liest sich wie folgt: „SAP steht dem Weiterverkauf von Softwarelizenzen offen gegenüber, trifft diese Art des Lizenzerwerbs aber im Markt nur sehr selten an. Sofern unsere Kunden ihre Software weiterverkaufen wollen, sollten sie jedoch genau prüfen, inwieweit ihr Lizenzvertrag eine uneingeschränkte Weiterveräußerung zulässt. Sollte der Erwerber von gebrauchten Softwarelizenzen Pflegeleistungen für diese Software durch die SAP wünschen, muss dieses jedoch generell in einem neu abzuschließenden Softwarepflegevertrag mit der SAP vereinbart werden. Hier raten wir interessierten Kunden, rechtzeitig mit SAP in Kontakt zu treten, um die individuellen Wartungsbedingungen und -kosten zu erfahren. Denn auch wenn der Grundgedanke, Lizenzkosten zu sparen, verlockend ist: Die Erfahrung zeigt, dass Kunden mit dem Kauf von Gebrauchtlicenzen bei Betrachtung der Gesamtkosten ihrer Second-Hand-

Investition wenig oder nichts sparen.“ Wendet man sich an einen professionellen Zwischenhändler, dann besteht der von SAP angemahnte Kontakt ja bereits. Aber wie war das mit den nicht vorhandenen Kosteneinsparungen? Warum sonst sollte man einen solchen Deal anstreben? Klar, dass sowohl Susen als auch Schneider dieses Argument weit von sich weisen. Axel Susen rechnet vor: „Die Ersparnis hängt von der Aktualität der Software ab. Bei aktuellen Programmen lassen sich vielleicht nur 20 bis 25 Prozent Ersparnis erzielen, bei älteren Programmen sind es auch schon einmal 70 Prozent.“ Peter Schneider pflichtet ihm bei: „Wir liegen ca. 25 Prozent unter den Händler- und Herstellerpreisen. Das variiert. Auch 50 Prozent Einsparung sind möglich. Es hängt von der Art der Lizenzen und vom Zeitpunkt ab.“

Nachfrage wird steigen

Verglichen mit den stillen Werten, die im Keller der Mittelständler vermutet werden, ist die Nachfrage zwar noch gering, doch erste Anwender nehmen die neue Dienstleistung bereits in Anspruch. Stefan Jaeger, IT-Leiter beim in Remscheid ansässigen Automobilzulieferer Heyco, wollte beispielsweise Terminalemulationen verkaufen, die er für das neu implementierte ERP-System nicht mehr benötigte. Bei einem Neukaufwert von damals ca. 800 Mark war im Laufe der Zeit ein nicht unerheblicher Wert zusammengekommen. Jaeger stand nun vor der Wahl, diese Lizenzen kommentarlos zu verschrotten oder den Versuch zu unternehmen, sie zu veräußern. „Ich fragte zunächst bei verschiedenen Anwendern dieses ERP-Systems an, kam jedoch nicht weiter. Anschließend kontaktierte ich den damaligen Verkäufer der Software und fand tatsächlich in ihm einen Abnehmer. Den Endkunden der Software kenne ich daher gar nicht.“ Das Ergebnis: Jaeger erzielte für ca. die Hälfte des Bestandes Preise zwischen 25 und 40 Euro. Die andere Hälfte steht noch zum Verkauf an.

Dieser Deal war deshalb einfach, weil es sich ausschließlich um „boxed“ Produkte handelte. Das weiß auch Jaeger: „Im Falle von Mehrfach-

Zweite Hand, erste Wahl

Untersuchungen führender Analysten haben ergeben, dass mehr als ein Drittel der beschafften Software nicht oder kaum genutzt wird. Bei 30 Prozent der untersuchten Unternehmen besteht keine „Software Compliance“, d.h. die eingesetzte Software stimmt nicht mit den inventarisierten Software-Lizenzen überein, was weitreichende rechtliche Konsequenzen für Geschäftsführer und Vorstände haben kann.

➔ Nicht genutzte Software ist totes Kapital für das in der Regel auch noch Wartung bezahlt wird. Nicht offiziell lizenzierte Software stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar und wird strafrechtlich verfolgt.

Die ideale Software-Ausstattung für jedes Unternehmen bedeutet, dass jeder Mitarbeiter genau die Software nutzt, die er zur Erfüllung seiner Aufgabe braucht. Aus Unternehmenssicht heißt das: die Software-Ausstattung muss so sein, dass alle Geschäftsprozesse reibungslos ablaufen können.

In diesem Zusammenhang macht es Sinn einmal, die tatsächliche Nutzung aller Software-Produkte im Unternehmen – das kann ausdrücklich auch nicht offiziell lizenzierte Software sein – mit den offiziell lizenzierten Software-Produkten zu vergleichen. Dazu führt Metrix Consulting aus Mönchengladbach so genannte Audits durch. Wir sprachen mit Gesellschafter Christoph Klecker.

ITM: Herr Klecker, wenn ich Lizenzen über habe, was gilt es zu beachten?

Klecker: Die Frage ist immer, wie viel ein Unternehmen von sich preisgeben möchte. Will man SAP-Lizenzen loswerden, kann das bedeuten, dass man umorganisiert und womöglich Arbeitsplätze freisetzt.

Von daher benötigt man einen diskreten Partner, der die Transaktion abwikkelt. Ich würde dringend davon abraten, irgendwo Software in Eigenregie anbieten zu wollen. Diskretion ist oberstes Gebot.

ITM: Was habe ich unter juristischen Gesichtspunkten zu beachten?



Christoph Klecker, Gesellschafter der Metrix Consulting GmbH, rät beim Thema Weiterverkauf von Software-Lizenzen zu Diskretion. Ansonsten ist für ihn zweite Hand erste Wahl

Klecker: Manche Softwareversionen sind nur für bestimmte Anwender zugelassen, Beispiel Lehrerversionen für den schulischen Betrieb. Da ist man oft auf professionelle Hilfe angewiesen, die hinterfragt: Ist ein Übertrag der Lizenzen überhaupt möglich?

Es gibt umfangreiche Lizenzverträge, was insbesondere für Kopierlizenzen gilt. Zudem existiert eine juristische Grauzone, denn die Lizenzverträge enthalten oft Passagen, die geltendem europäischen Recht widersprechen. Da bedarf es eines Fachmannes, vor allem dann, wenn man eine 5000er Lizenz besitzt und sich von 2000 Lizenzen trennen will.

Ein kritisches Thema ist auch die Wartung: Software für den professionellen Einsatz ist nur dann interessant, wenn für diese gebrauchte Software auch Wartungsverträge abgeschlossen werden. An dieser Stelle hat der Software-Makler die entsprechenden Kontakte zum Lizenzgeber.

ITM: Wie reagieren die Lizenzgeber?

Klecker: Die sind natürlich zunächst nicht erfreut. Das Thema hat sich derzeit noch nicht ganz so durchgesetzt, da alle Parteien erst einmal rechtliche Probleme befürchten. In den USA gibt es

diesen Urheberschutz, in Europa und Deutschland glücklicherweise nicht.

Wenn man aufgrund einer Expansion 100 Lizenzen eines bestimmten SAP-Moduls erwerben will, besitzt man natürlich keinen Wartungsvertrag. Der Lizenzgeber könnte Ärger machen, so dass der Makler dafür zu sorgen hat, dass ein geordneter Betrieb mit der neuen Software möglich ist.

Für die Softwarehersteller ergibt sich jedoch auch ein möglicher Bonus: Mit Software aus Insolvenzen könnte er einen zweiten Wartungsvertrag abschließen – die Wartung macht ja in der Regel 15 bis 20 Prozent des Lizenzpreises pro Jahr aus. Es gibt genügend Modelle, die den Handel mit gebrauchter Software auch den Herstellern schmackhaft machen könnten.

ITM: Wie ist es generell um die Nachfrage bestellt?

Klecker: Der Markt ist in jedem Falle vorhanden, einige Unternehmen beschäftigen sich schon intensiv mit dem Thema. Die große Herausforderung besteht darin, den Kunden die Vorbehalte zu nehmen. Entscheidend ist natürlich: Wenn ein Unternehmen größeren, zum Beispiel administrativen Aufwand damit hat, gebrauchte Software zu veräußern als der mögliche Ertrag verspricht, ist es uninteressant.

ITM: Beschäftigen sich eher Konzerne oder Mittelstand mit gebrauchter Software?

Klecker: Ich schätze, dass das Interesse vor allem bei inhabergeführten Mittelständlern größer ist. Konzerne gehen diese Themen strategischer an und sind auch etwas träger, wobei gebrauchte SAP-Lizenzen sicher nur als Add-on infrage kommen. Ich würde dringend davon abraten, ein Neuprojekt mit gebrauchter Software zu starten. Denn wenn man sich beispielsweise für ein ERP-System entscheidet, benötigt man die Hilfestellung des Herstellers. Deshalb würde man mit Gebrauchtlicenzen nur auf Widerstand stoßen. Bei Systemerweiterungen ist gebrauchte Software allerdings immer erste Wahl, weil das Einsparpotenzial riesig ist. ◀] Guido Piech

lizenzen respektive Lizenzverträgen ist die Sachlage natürlich eine deutlich andere. Hier ist man als Käufer auf die Zustimmung des Lizenzgebers angewiesen. Diese Lizenzen sind beim Lizenzgeber auf den Namen des Lizenznehmers registriert und müssen entsprechend umgeschrieben werden, damit der Käufer Wartung und Support in Anspruch nehmen kann beziehungsweise die entsprechenden Support- und Wartungsverträge übernehmen kann.“ In jedem Fall mache sich ein professioneller Softwarehändler mit entsprechender Lobby beim Hersteller bezahlt.

Ein besonderes Augenmerk ist Jaeger zufolge in einigen Fällen auf die Herkunft der Ware bzw. das Systemumfeld zu legen. Bei SAP-Lizenzen müsse die Rabattierung der Lizenzen durch SAP beim Erstbezug durch den Verkäufer im Vorfeld bekannt sein. „Sollte es sich z.B. um Lizenzen aus einer kleinen Installation handeln, die nicht oder nur geringfügig rabattiert waren, kommt den Käufer der vermeintlich günstige Erwerb sehr schnell teuer zu stehen. Die Wartung berechnet sich nämlich aus dem Lizenzwert und ist in solchen Fällen schnell ein Grund, vom angedachten Ankauf Abstand zu nehmen“, ergänzt der IT-Leiter.

Letztlich werde der Weiterverkauf von Software seiner Meinung nach an Bedeutung gewinnen. Speziell vor dem Hintergrund steigender Insolvenzzahlen könnte es ein Spielfeld für mehr oder weniger seriöse Händler werden. Dr. Reinhard Schütte jedenfalls, Geschäftsführer IT und Organisation bei der Dohle Handelsgruppe Service GmbH aus Siegburg, hat schon einmal gebrauchte Software von usedSoft gekauft. „Jeder, der Handel betreibt, will auch im Interesse seiner Kunden so günstig wie möglich einkaufen. Ich freue mich immer, wenn ich einen niedrigeren Preis bezahlen kann. Wir haben gerade letztes wieder ein größeres Paket gekauft und einige tausend Euro sparen können. Rechtliche Probleme gab es bislang keine.“

Einige tausend Euro gespart

Ob auch ERP-Lizenzen für ihn ein Thema wären, betrachtet Schütte differenzierter: „Es mag Fälle geben, in denen es völlig unkritisch ist, und andere, in denen es undenkbar wäre. Es hängt davon

ab, wie intensiv man den Zugang zum Softwarelieferanten benötigt. Man kann nicht nur auf die rechtliche Einhaltung pochen, denn das reicht bei der Lösung von Problemen meist nicht aus. Im Bereich Finanzbuchhaltung schätze ich es als unkritisch ein.“

Letzteres ist ein ganz wichtiger Punkt, in dem alle Experten und Anwender übereinstimmen. Wer darüber nachdenkt, gebrauchte SAP- oder Navision-Lizenzen zu kaufen, sollte dies immer in eng eingegrenzten Projekten oder als Add-On tun, wie etwa in der genannten Finanzbuchhaltung. In jedem Falle sollte man davon absehen, ERP-Projekte mit gebrauchter Software angehen zu wollen. Zum einen ist die Software nicht mehr auf dem neuesten Stand, zum anderen werden der Lizenzgeber oder seine Systempartner kaum gesteigertes Interesse an einem solchen Projekt zeigen. ◀] Guido Piech

Fachveranstaltung

++ Um die wirtschaftlich und juristisch abgesicherte Nutzung von Software-Lizenzen geht es am 2. März 2005 (9-17 Uhr) im Haus der Technik (HDT) in Essen. Inhalte werden sein:

- Juristische Aspekte von Lizenzen
- Lizenzmanagement vor der Einführung
- Software-Lizenzen im Betriebsvermögen
- Lizenzmodelle
- Kosteneinsparung im Einkauf
- Lizenzmanagement mit Tools
- Optimierung durch Nutzungsanalyse

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer, Mitglieder der Geschäftsleitung, Einkaufsleiter, Einkäufer, Mitarbeiter des Controlling, EDV-Leiter, EDV-Administratoren. Die Teilnahmegebühr beträgt für HDT-Mitglieder 450 Euro (unter Angabe der Mitgliedsnummer), für Nichtmitglieder 495 Euro. Anmeldungen sind möglich unter www.susensoftware.de. ++

Software-Gebrauchthändler

www.usedSoft.de
www.susensoftware.de
www.2ndsoft.de
www.soft-trader.de
<http://ixq-software-shop.de>