



## Der besondere TIPP

# Pionierarbeit im Secondhand-Software-Handel

Interview mit usedSoft-Geschäftsführer Peter Schneider

**München (Pm).** Die Geschäftsidee des Münchner Unternehmens usedSoft entstand bereits Ende 1999. Peter Schneider, damals Geschäftsführer eines Software-Vertriebsunternehmens, erhielt die Anfrage eines Kunden, 70 ungenutzte Lizenzen zurückzukaufen und an eine dritte Firma zu vermitteln, die Bedarf signalisiert hatte. Das usedSoft-Modell war geboren. Wie usedSoft sich seitdem zu einem der Marktführer beim Gebrauchts-Software-Handel entwickelte, erläutert Peter Schneider im Interview.

### Welches sind die Vorteile von Secondhand-Lizenzen?

**Peter Schneider:** In erster Linie natürlich der Preis. Praktisch jede Firma versucht, ihre IT-Kosten zu senken, deshalb stellen Secondhand-Software-Lizenzen die wohl einzige interessante Alternative zum Neukauf dar. Wer gebraucht kauft, kann im Vergleich zum Listenpreis der Software zwischen 25 und 50 % sparen. Da zu unseren Kunden ausschließlich größere und mittelständische Unternehmen und Behörden gehören, liegt das Sparpotenzial daher auch schon mal im sechsstelligen Bereich. Hinzu kommt, dass vielen Unternehmen ältere Software-Versionen genügen, die aber oft gar nicht mehr als neue Lizenzen zu bekommen sind. Bei einem unserer Kunden, der Bedarf an zusätzlichen Office-Lizenzen hatte, stellte sich beispielsweise heraus, dass er für sein weiteres Rollout kein Office 2003 benötigte, sondern mit der Vorgängerversion 2000 auskam. Der komplette Ausbau auf die teurere 2003er Version hätte die IT-Kosten also unnötig in die Höhe getrieben. Da es die ältere Version aber gar nicht mehr auf dem herkömmlichen Händlermarkt gab, war der Kauf gebrauchter Lizenzen somit die einzige Möglichkeit, das gewünschte und günstigere Produkt zu bekommen. Unser Kunde, ein namhaftes deutsches Handelsunternehmen, konnte sich in diesem Fall über Einsparungen im sechsstelligen Bereich freuen.

### Was bewegt Firmen dazu, ungenutzte Lizenzen zu verkaufen?

**Peter Schneider:** Dafür gibt es verschiedene Gründe. Systemwechsel, Personalabbau, die Aufgabe von Geschäftsbereichen, Fusionen oder Insolvenzen können dazu führen, dass

Unternehmen eine große Zahl überschüssiger Lizenzen besitzen – und damit Kapital brach liegen lassen. Durch den Verkauf ungenutzter Lizenzen können also zusätzliche Mittel gewonnen und sinnvoll in andere Bereiche investiert werden. Es gibt Schätzungen, denen zufolge derzeit in Deutschland Lizenzen im Wert von mehreren Milliarden Euro nicht genutzt werden. Dabei kann es sich gerade heutzutage keine Firma leisten, Kapital ineffizient zu binden.

### Hatten usedSoft-Kunden anfänglich Bedenken wegen der Rechtslage beim Kauf von Secondhand-Software-Lizenzen?

**Peter Schneider:** Die Rechtssicherheit ist für die meisten Käufer und auch Verkäufer natürlich ein entscheidender Punkt, wirkliche Bedenken hatten die Firmen, die auf uns zukamen, aber nicht. Gerade Entscheider aus dem IT-Bereich kennen die Rechtsgrundlage und vor allem das BGH-Urteil aus dem Sommer 2000 zum so genannten Erschöpfungsgrundsatz. Das Urheberrecht eines Software-Herstellers ist demnach in dem Moment »erschöpft«, in dem die Software erstmalig »in den Verkehr gebracht« wird. Sobald die Software also einmal gekauft wurde, kann sie jederzeit weiterverkauft werden. Unseren Kunden bestätigen wir diese eindeutige Rechtslage außerdem noch mit einem Notarstat. Damit wird unterstrichen, dass etwaige Bedenken völlig unnötig sind. Ein zusätzlicher Service, für den wir

bisher viel positives Feedback bekommen haben. Ich persönlich empfehle jedem, Software-Lizenzrechte nur mit einem solchen Testat zu kaufen.

### Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens und der Branche an sich ein?

**Peter Schneider:** Der Handel mit gebrauchter Software ist gerade erst in der Startphase und birgt daher meiner Meinung nach noch ein enormes Potenzial. Wir konnten seit unserer Gründung im Dezember 2003 schon über 70 Großkunden gewinnen, darunter namhafte Handelsunternehmen wie Dohle, Edeka, Markant oder Rewe sowie große kommunale Rechenzentren. Die Alternative, Software-Lizenzen gebraucht zu kaufen, ist aber für sämtliche Branchen interessant und die Nachfrage steigt kontinuierlich weiter. Daher rechnen wir auch damit, unseren Umsatz in diesem Jahr vervielfachen zu können. (sm f12505)

## GWF MENGELE modernisiert Tridemanlage

**Waldstetten (Pm).** Für die Vorteile einer Modernisierung mit RETROFIT entschloss sich der Besitzer – Firma Klostermann – einer Tridemanlage, Fabrikat MENGELE. Durch die komplette Sanierung in Verbindung mit neuer Automatisierungstechnologie erreicht die Werkzeugmaschine wieder höchste Effizienz. Die ökonomische Auslastung lässt sich erheblich steigern, der Bedienkomfort wird erhöht und der aktuelle Sicherheitsstandard gewährleistet.

Das GWF-MENGELE-Team rüstete die Tridemanlage von herkömmlicher Spindelverstellung der Oberwange auf eine moderne Servohydrauliksteuerung als Y-Achse und neuester Cybelec-Steuerung aus. Sie besitzt nun als vollwertige CNC-Maschine ein größeres Produktionspotenzial und ist schneller, genauer und sicherer. Gleichzeitig erreicht sie so kürzere Zykluszeiten bei der Bearbeitung komplexer Teile. Weitere Informationen unter

Tel. +49(0)8223 / 4 01-0 (sm f12519)

### KONTAKTE

usedSoft GmbH  
Rosenstraße 7  
D-80331 München  
Tel. +49(0)89 / 23 11 38 34  
Fax +49(0)89 / 23 11 38 72  
E-Mail: info@usedSoft.de  
Internet: www.usedSoft.de